كيف تصبح ثرياً بطريقتك الخاصة

حقق كل أهدافك المالية في زمن قياسي

بـريـان تـراسـي

مؤلف الكتاب الأفضل مبيعاً «ارسم مستقبلك بنفسك»



كيف تصبح ثرياً بطريقتك الخاصة

بريان تراسي





العنوان		الرقم
المركز الرئيسي (المملكة العربية السعودية)		
ص. ب ٣١٩٦	تليفون	+٩٦٦ ١ ٤٦٣٦٠٠٠
الرياض ١١٤٧١	فاكس	+٩٦٦ ١ ٤٦٥٦٣٦٣
المعارض الرياض (المملكة العربية السعودية)		
شارع العليا	تليفون	+٩٦٦ ١ ٤٦٣٦٠٠٠
شارع الأحساء	تليفون	+٩٦٦ ١ ٤٧٧٣١٤٠
طريق الملك عبدالله	تليفون	+٩٦٦ ١ ٢٦٤٥٨٠٢
طريق الملك عبدالله (حي الحمرا)	تليفون	+٩٦٦ ١ ٢٧٨٨٤١١
الدائري الشمالي (مخرج ٦/٥)	تليفون	+٩٦٦ ١ ٢٧٥٤٧١٠
القصيم (المملكة العربية السعودية)		
شارع عثمان بن عفان	تليفون	+٩٦٦ ٦ ٣٨١٠٠٣٦
الخبر (المملكة العربية السعودية)		
شارع الكورنيش	تليفون	+٩٦٦ ٣ ٨٩٤٣٣١١
مجمع الراشد	تليفون	+٩٦٦ ٣ ٨٩٨٢٤٩١
الدمام (المملكة العربية السعودية)		
الشارع الأول	تليفون	+٩٦٦ ٣ ٨٠٩٠٤٤١
الاحساء (المملكة العربية السعودية)		
المبرز طريق الظهران	تليفون	+٩٦٦ ٣ ٥٣١١٥٠١
جدة (المملكة العربية السعودية)		
شارع صاري	تليفون	+٩٦٦ ٢ ٦٨٢٧٦٦٦
شارع فلسطين	تليفون	+٩٦٦ ٢ ٦٧٣٢٧٢٧
شارع التحلية	تليفون	+٩٦٦ ٢ ٦٧١١١٦٧
شارع الأمير سلطان	تليفون	+٩٦٦ ٢ ٢٣٨٢٠٥٥
شارع عبدالله السليمان (جامعة بلازا)	تليفون	+٩٦٦ ٢ ٦٨٧٢٧٤٣
مكة المكرمة (المملكة العربية السعودية)		
أسواق الحجاز	تليفون	+٩٦٦ ٢ ٥٦٠٦١١٦
الدوحة (دولة قطر)		
طريق سلوى - تقاطع رمادا	تليفون	+٩٧٤ ٤٤٤٠٢٩٢
أبو ظبي (الإمارات العربية المتحدة)		
مركز الميناء	تليفون	+٩٧١ ٢ ٦٧٣٣٩٩٩
الكويت (دولة الكويت)		
الحولي - شارع تونس	تليفون	+٩٦٥ ٢٦١٠١١١

موقعنا على الإنترنت www.jarirbookstore.com

للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على :

jbpublications@jarirbookstore.com

الطبعة الأولى ٢٠٠٦

GETTING RICH YOUR OWN WAY

ACHIEVE ALL YOUR FINANCIAL GOALS FASTER THAN YOU EVER THOUGHT POSSIBLE

BRIAN TRACY





Wiley Publishing, Inc.

تمهيد

" إن فرصة العمل الذهبية التى تبحث عنها إنما تكمن بداخلك ، وليس فيمن حولك ؛ وهذا يعنى أنها ليست وليدة المصادفة ، أو معتمدة على الحظ ، ولا حتى بيد الآخرين ؛ إنها متمثلة فيك أنت وليست فى أحد سواك "

" أديسون سويت ماردن "

لقد ظن المهاجرون إلى الولايات المتحدة الأمريكية أن الطريق هناك مفروشٌ بالورود وأن الشهرة والثروة يستطيع أى شخص تحقيقهما بسهولة . ولكن عن طريق التجربة ثبت عكس ذلك تماماً . فقد ثبت أن الثروة تحققت لهؤلاء الذين عرفوا كيف يبحثون عنها . إن " برايان تراسى " هو واحد من هؤلاء الذين عرفوا كيف يحصلون على الثروة ، وذلك بتطبيق واتباع تلك المبادئ التى يطلعك عليها فى هذا الكتاب ، وبذلك تحول " برايان تراسى " من بائع مكافح إلى مليونير فى مدة لا تجاوز عشر سنوات .

قدم " برايان تراسى " الكثير من المساعدات للعديد من الأعمال التجارية وكذا لآلاف الأشخاص ، وبذلك حقق هؤلاء الأشخاص وهذه الأعمال التجارية نجاحاً اقتصادياً وأرباحاً فاقت كل توقعاتهم . إن " برايان " دائم السفر حول العالم ، حيث يعقد العديد من المنتديات واللقاءات التى يتحدث فيها عن موضوعات تجارية شتى مثل المبيعات وإدارة الأعمال وكيفية تنمية وتطوير أى عمل تجارى وكيفية تحقيق الإنجاز الشخصى أيضاً . كما أنه رئيس لشركة موارد بشرية خاصة به وأيضاً مؤلف وراو لأكثر من ثلاثمائة من أفضل البرامج التعليمية المسموعة والمرئية الأكثر رواجا . كما أنه

ألف خمسة وثلاثين كتاباً تمت ترجمتها لما يقرب من خمس وعشرين لغة . وفى هذا الكتاب يعرض لك " برايان تراسى " كيف تصبح ثرياً فى بضع سنوات مهما كنت وأينما بدأت .

سوف تكتشف المصادر الخمسة الأساسية والمهمة لأصحاب الملايين من العصاميين ، والثمانية عشر مبدأً وفكرةً ومفهوماً التى تحتاجها جميعاً كى تعينك على تحقيق أعلى مستويات النجاح وتتعرف على القواعد الخمس الأساسية لبداية عمل تجارى ناجح . كما أنك ستتعلم أيضاً كيف تحصل على ما تحتاجه من مال لأجل هذا الغرض . هذا بالإضافة إلى القواعد العشر للاستثمار الناجح والعديد من الطرق المجربة والمضمونة والتى ثبت نجاحها عن طريق الكثير ممن طبقوها فتحولوا من فقراء مدقعين إلى أغنياء فى فترة وجيزة . ومن خلال قراءتك ستعرف أيضاً كيف وصل " برايان تراسى " وكثير غيره إلى ما وصلوا إليه ، وستتعلم كيف تصير أنت أيضاً ثرياً ولكن بالطريقة التى تناسبك وتناسب مواهبك وقدراتك الخاصة . وستكتشف أنه ليس هناك شىء اسمه المستحيل .

فيكتور ريسلينج

المقدمة

" هل أنت جاد فيما تحلم به ؟ إذن اغتنم الفرصة الآن ... إن ما تحلم به وبتحقيقه تستطيع أن تبدأه ، واعلم أن الجرأة تحمل بين طياتها العبقرية والقدرة وسحر الأداء . فقط تشبث بالفرصة وستجد أنذهنك يعمل . ابدأ بما تحلم به ! وستجد أنه يتحقق فعلاً " .

مقدمة لـ " جوته " عن مسرحية " فاوست " التى ترجمها للإنجليزية " جون أنستر " .

الفرق بين النجاح والفشل

شكراً لك عزيزى القارئ لاختيارك هذا الكتاب لقراءته . إن الفارق الأساسى بين هؤلاء الذين ينجحون وأولئك الذين يفشلون بسيط : الناجحون فى أى مجال هم الذين يفعلون أكثر مما يقولون ، بينما الفاشلون هم من يقولون أكثر مما يفعلون . وإن الذين استطاعوا أن يحققوا الكثير هم أولئك الذين " فعلوها ! " أما الذين لم يحققوا إلا القليل فإنهم يمضون حياتهم ويبنونها على الآمال والأمنيات والأحلام ودائماً ما يتحججون ويختلقون الأعذار لنا . وقبل أن تشرع فى قراءة هذا الكتاب يجب أن تضع نفسك فى صفوف تلك القلة القليلة من أولئك الذين يصنعون الأحداث ، بدلاً من تلك الأغلبية من أولئك الذين ينتظرون ويقبعون حتى تداهمهم الأحداث .

تمت كتابة هذا الكتاب على الطريقة الأمريكية مستخدماً أمثالاً وإحصائيات أمريكية ، ولكن المبادئ التى يعالجها ويقدمها جميعها عالمية ويمكن تطبيقها مع إجراء بعض التعديلات عليها فى أى بلد آخر من بلدان العالم بشرط أن يكون اقتصاده ذا قاعدة تسويقية

سليمة . إن الولايات المتحدة الأمريكية فى هذه الأيام ومنذ فترة طويلة تملك نظاماً اقتصادياً أكثر حرية من أى نظام اقتصادى آخر على مستوى العالم . كما أن بها العدد الأوفر من الفرص لأى شخص مقارنة بأى بلد آخر فى العالم كى يصبح ثرياً . فى عام 2004 ووفقاً لما صدر عن منظمة التعاون الاقتصادى والتنمية بباريس فإن ما يقرب من 19% من الأمريكان الذين تتراوح أعمارهم ما بين الثامنة عشرة والأربع والخمسين سنة قد بدأ كل منهم فى التخطيط لبدء مشروع تجارى جديد وتلك النسبة هى أعلى نسبة على مستوى العالم . ونتيجة لهذا المناخ من الاقتصاد الحر فإن الولايات المتحدة الأمريكية تكتظ بعدد كبير من أصحاب الملايين العصاميين مقارنة بأى بلد آخر فى العالم . لذلك رأينا أن نبدأ من هنا .

البداية من الصفر

عندما كنت صغيراً نشأت فى عائلة فقيرة جداً ، فقد كان والدى لا يعمل بشكل منتظم ولولا عمل والدتى كممرضة لما استطعنا أنا وإخوتى الثلاثة أن نجد ما نقتات به ، فقد كانت هى العائل الوحيد للأسرة تقريباً والتى نعتمد عليها كثيراً . فقد كان طعامنا يقتصر معظم الأوقات على المكرونة والجبن وكنا نحصل على الكسوة عن طريق أهل الخير والجمعيات الخيرية . وعندما بلغت سن العاشرة استطعت الحصول على المال الذى يمكننى أن أعول به نفسى وأكفى به احتياجاتى وذلك عن طريق العمل فى الحدائق كبستانى والقيام ببعض الأعمال البسيطة أيضاً فى المناطق المجاورة .

وعندما أصبحت فى الخامسة عشرة بدأت فى البحث عما يسمى بأسرار النجاح الاقتصادى . وكعادة الكثير من الشباب كان كل طموحى أن أصبح مليونيراً عندما أبلغ الثلاثين من عمرى . ولكن

عندما بلغت الثلاثين وبالرغم من شعورى أحياناً بلحظات من النجاح إلا أننى لم أحقق ما كنت أحلم به ، وشعرت بأنى مازلت مفلساً مثلما كنت فى العشرين من عمرى . وبعيداً عن قدرتى على أعمال البيع فإننى لم أحصل على شهادة دراسية عليا قط ولا أملك مهارات حقيقية على الإطلاق .

منذ تلك اللحظة بدأت أفكر جدياً فى موقفى المالى وكيف أن التقدم الذى أحرزته خلال العشر سنوات الماضية كان ضئيلاً للغاية ، هذا فى الوقت الذى تحسن فيه حال الكثير من أصدقائى فقد تزوجوا وأنجبوا وسكنوا المنازل الفخمة وصار لديهم قدر لا بأس به من المال ، بينما كانت أحوالى المادية والاقتصادية متعثرة للغاية .

ومنذ ذلك الحين كان شغلى الشاغل هو كيف أستطيع أن أكون غنياً . وأخيراً وبعد خوض العديد من التجارب والطرق المختصرة كى أصبح غنياً وبعد أن استقرت أحوالى المادية ابتكرت خطة حقيقية للبحث عن الثراء وبالفعل نجحت الخطة . وخلال السبع سنوات التالية تعرضت لانتكاسات بعدد لا حصر له من الفشل إلا أننى تعلمت الكثير من تلك الدروس . ولكننى فى النهاية وصلت إلى ما كنت أسعى إليه وصار صافى ربحى يقدر بحوالى أكثر من مليون دولار . وبأخذ نفس الأسباب تستطيع أنت أيضاً أن تحقق ما حققته أنا .

بوسعك أن تفعلها

إن هدفى من وراء هذا الكتاب هو أن أقنعك أنه مهما كانت أحوالك المالية الآن فإنك أيضاً تستطيع أن تصبح ثرياً عبر حياتك العملية . إذا سارعت وبدأت مبكراً مع العمل الجاد واتبعت بعضاً مما أوصيك به فقد تصبح أنت أيضاً مليونيراً . ولحسن الحظ ، فإن هذه الطرق

والتقنيات والاستراتيجيات وأموراً أخرى لا حصر لها كانت وراء نجاحى . وإننى أرى أنه ليس هناك أدنى سبب فى كونك لا تستطيع أن تحقق هذا الحلم إذا أردت أن تتعلم كيف تصل إليه .

فى سنة 1900 كان هناك حوالى خمسة آلاف مليونير فى الولايات المتحدة الأمريكية وفى هذا الوقت كان مبلغ المليون دولار يساوى أكثر مما يساوى الآن . وفى عام 1980 وعندما بدأت البحث فى الموضوع كان هناك حوالى مليون ونصف المليون مليونير أمريكى . بحلول عام 2000 كان هناك ما يزيد على 7 ملايين أمريكى كان صافى ثروة الواحد منهم يزيد على المليون دولار . بالإضافة إلى هذا فإن هناك الكثير من أصحاب عشرات الملايين والكثير من أصحاب مئات الملايين وما يزيد على 300 مليارديـر . ومن المتوقع أن تتضاعف تلك الأرقام فى السنوات القليلة القادمة .

ويلاحظ أن معظم أصحاب الملايين وحتى أصحاب المليارات هم الجيل الأول من العصاميين ، فلقد بدأوا من الصفر ، وكل ما جمعوه من أموال كان بفضل توظيفهم الجيد لمواهبهم وقدراتهم ولما سنح لهم من فرص أو لما ابتكروا منها . وإحصائياً فإنه كل أربع دقائق هناك شخص ما فى مكان ما فى أمريكا يصبح مليونيراً ، فلماذا لا تكون واحداً من هؤلاء ؟ !

إن ما فعله هؤلاء المليونيرات العصاميون تستطيع أنت أيضاً أن تفعله ؛ ضع دائماً نصب عينيك أنه لا يوجد من هو أفضل وأذكى منك . وعلى مدار السنين أتيحت لى العديد من الفرص كى ألتقى بعدد كبير جداً من المليونيرات والعديد من المليارديرات . والشيء اللافت للنظر أن معظمهم من طبقات غير مرموقة فى المجتمع ، إلا أن جميعهم وبلا استثناء أناس مخلصون وجادون فى عملهم ، حيث

قاموا بالمخاطرة ونموا مهاراتهم فيما اختاروه من مجالات العمل ورفضوا الاستسلام أمام الشدائد وهذا يحدث كثيراً .

الفرق بين الغنى والفقير

إن الأثرياء لا يختلفون كثيراً عنى وعنك ، ولكنهم ببساطة استطاعوا أن يستغلوا ما منحهم الله من مواهب وقدرات وذلك بطريقة مختلفة عن غالبية الناس ، وتكمن الخلاصة فى الآتى : لو أنك استطعت أن تقوم بما قام به هؤلاء الأشخاص الأثرياء الناجحون مراراً وتكراراً فإنك وبلا أدنى شك سوف تحقق ما حققوه من نجاح .

إن الثراء ليس معجزة ولا يعتمد حتى على الحظ والمصادفة ، بل إنه وببساطة يتبع قانون السبب والنتيجة فى العمل . فلو أنك أخذت بالأسباب فإنك سوف تحصل على النتائج .

ستتعلم فى هذا الكتاب كيف تبدأ مهما كانت أحوالك المادية حتى لو كنت غارقاً فى الديون ، وستتعلم أيضاً كيف تحقق استقلالاً اقتصادياً . ومن خلال تعاملى مع الآلاف من هؤلاء الذين أصبحوا من أصحاب الملايين فى جميع أنحاء العالم فإننى أومن إيماناً قاطعاً بأن الأشخاص الذين يأملون فى الثراء يستطيعون تحقيق ذلك على مدار حياتهم العملية إذا ما أحسنوا استغلال الفرص مرة بعد أخرى حتى يحصلوا على النتائج المرجوة .

تجربة واقعية

منذ سنوات مررت بتجربة حقيقية كشفت لى الكثير ، ففى أحد اللقاءات كنت أخطب فى جمع كبير من الجماهير ، حوالى 1200 شخص ، وكان موضوع الخطبة عن النجاح . كنت أقول لهم إن

بإمكان أى شخص أن يصبح ناجحاً لو أنه اتبع أموراً معينة بطريقة معينة . وأثناء فترة الراحة وبينما أنا محاط بما يقرب من ثلاثين رجلاً وسيدة ممن يرتدون الملابس الأنيقة والذين كانوا يطرحون علىّ الأسئلة ويروون لى قصصهم ، فإذا بشاب معاق ذهنياً كان جالساً بجوار الجماهير يخترق هذا الجمع الغفير ويسألنى بصوت عالٍ : " سيد " تراسى " ، سيد " تراسى " ، هل أستطيع أنا أيضاً أن أكون ناجحاً ؟ " .

انتابتنى الدهشة قليلاً وأخذت أنظر إليه ، بينما الجميع ينظرون إلىّ كى يسمعوا كيف سأجيب عن سؤاله . لم أدر ، حقيقة ، بماذا أجيبه وكيف سأرد عليه . أخذت أشحذ ذهنى لإيجاد الرد وحتى لا أفقد مصداقيتى ولا الرسالة التى أتحدث عنها وهى " أنه بمقدور أى شخص أن يصير ناجحاً مادام قد وُضع فى الاختبار " ، ولحسن الحظ ، استمر هذا الشاب فى حديثه قائلاً : " سيد " تراسى " ، أنا أعيش ضمن مجموعة منزلية تقوم بتصليح الأثاث وأشترى كل شهر سند ادخار فئة المائة دولار . فهل يمكن أن أصبح بهذه الطريقة ثرياً مثلك ؟ " .

أعجوبة الفائدة المركبة

بالمصادفة وبينما كنت أقرأ عن مقدار ما يجب أن يدخره أى شخص ليستقل اقتصادياً ، عرفت أن الشخص لو ادخر كل شهر 100 دولار مع الحصول على متوسط عائد بسيط نسبته 10% على المدخرات بمرور تلك الفترة سيصبح صافى مدخراته أكثر من مليون دولار عند بلوغه سن التقاعد . وفجأة تذكرت أن هذا الشاب الذى يعيش مع جماعة يقومون بتصليح الأثاث والذى ليس له أية مميزات أو فرص باستطاعته أيضاً أن يصبح ثرياً لو أنه استمر فى إيداع مبلغ المائة

دولار كل شهر ، فعند بلوغه سن التقاعد سيصبح أغنى من أكثر من 95% من السكان .

ومن الممكن أن ينتهى به الأمر إلى حال أفضل من معظم الأطباء أو أطباء الأسنان أو المحامين أو المهندسين والمعماريين أو البائعين وأصحاب الأعمال الصغيرة ومديرى الشركات والعاملين فى صالات العرض التجارى . كل ما عليه فعله هو أن يدخر 100 دولار شهرياً وسيتقاعد وهو مستقل اقتصادياً ومستقر مالياً . فلو أن هذا الشاب انتظم فى إيداع مبلغ المائة دولار كل شهر فإن قيمة الفائدة المركبة كافية أن تحقق له الثراء المطلوب ، وباستطاعة أى شخص أن يفعل ذلك .

بمقدورك تعلم ما يفيدك

يتطلب تحقيق الثراء مهارات أساسية معينة ، فهو يحتاج إلى المعرفة والممارسة كى تبرع وتحقق ما تصبو إليه . وحيث إن مئات الآلاف بل وملايين الرجال والنساء على مدار السنين عرفوا كيف يحققون الثروة ، فإنه من الواضح أنها مهارة يمكن اكتسابها . فى الواقع إذا كنت تستطيع أن تقود سيارة أو أن تدير خلية اتصالات أو كمبيوتر أو أن تؤدى كثيراً من الأعمال اليومية المعتادة فإنك وبحق لديك من القدرة والذكاء ما يؤهلك لتحقيق ما تصبو إليه من ثراء .

وفى الصفحات التالية سأشرح لك كيف تحقق استقلالاً اقتصادياً ، بل وكيف تصبح ثرياً ، وذلك بعرض العديد من الطرق المختلفة من أجل تحقيق هذا الغرض . وفى النهاية فإن لك حق اختيار نوعية العمل الذى تريده ، ولكن كل ما عليك فعله هو أن تكون دؤوباً فى عملك وتحاول مراراً وتكراراً حتى تحصل على النتائج التى

ترضيك . وأريد أن أقول لك إنه ليست هناك حدود لتلك النتائج إلا تلك التى وضعتها فى مخيلتك .

" انظر إلى ما تود أن تحققه كما لو كنت حققته فعلاً ..

فكر فيه كما لو أنك قد ملكته " .

ـ روبرت كولد

1 تعلم كيف تصبح ثرياً

" عندما تكون رغباتك قوية بما فيه الكفاية فإنك ستبدو كما لو أنك تمتلك قدرات خارقة فوق مستوى قدرات البشر كى تحقق ما تصبو إليه " .

" نابليون هيل "

لو أن شخصاً ذا قدرات محدودة استطاع أن يصبح ثرياً ، فإن السؤال الذى يطرح نفسه : لماذا نجد أن قلة قليلة جداً من الناس يصبحون أثرياء ؟ وبالرغم من أننا نعيش فى أكثر بلاد العالم ترفاً ورغداً فى العيش ، حيث إن الغالبية يربحون وينفقون الكثير على مدار حياتهم العملية ، إذن فلماذا ينتهى بهم المطاف إلى الاعتماد على التأمينات الاجتماعية والمعاشات والأقرباء عند تقاعدهم ؟

لو أن شخصاً ما يربح خمسة وعشرين ألف دولار سنوياً استطاع أن يدخر 2500 دولار كل عام ، أي بنسبة 10% من إجمالى دخله ، واستطاع أن يستثمر هذا المبلغ جيداً وحصل منه على عائد تقريبى بنسبة عشرة بالمائة كفائدة مركبة وذلك طيلة حياته العملية تلك الفترة من سن الحادية والعشرين إلى سن الخامسة والستين (44 سنة) فإن المبلغ سيزيد حتى يصل إلى 1794762دولاراً وذلك من خلال تلك الأعجوبة المسماة بالفائدة المركبة .

لو أن هناك شخصاً معاقاً ذهنياً وبدون أدنى ميزة فإن باستطاعته أن يصبح ثرياً (انظر المقدمة) . وإذا كان الدخل السنوى لشخص ما 25000 دولار ويدخر نسبة عشرة بالمائة من هذا الدخل ، فإنه يستطيع هو الآخر أن يصبح مليونيراً أو حتى صاحب ملايين ، ومن ثم فإن بمقدور أى شخص تقريباً أن يصبح غنياً مادام يرغب فى

ذلك بشدة .

لماذا لا يصبح الناس أغنياء ؟

مازال السؤال الذى بدأته مطروحاً حتى الآن : " لماذا لا يصبح الناس أغنياء ؟ " لماذا فى بلد كبلدنا والذى به العديد من الفرص المتاحة لنا جميعاً نجد أن قلة قليلة جداً يتقاعدون وهم مستقلون اقتصادياً ؟ وبالفعل وجدت الإجابات عن تلك الأسئلة . وإليك الأسباب الخمسة التى أعتبرها وراء عدم قدرة الناس على أن يصبحوا أغنياء .

لماذا أنا بالذات ؟

بادئ ذى بدء يأتى على رأس قائمة الأسباب أن الثراء لم **يحدث** لهم أبداً . إن الشخص العادى ينشأ فى عائلة لم يقابل فيها من هو غنى . ويذهب إلى المدرسة ويختلط بأناس ليسوا أغنياء ويعمل مع آخرين فقراء . كما أن لديه مجموعة استشارية من الأصدقاء أو حلقة اجتماعية خارج نطاق العمل ممن ليسوا أغنياء . أى أنه لم يقابل هذه النماذج من الأغنياء حتى ينهج نهجهم نحو الثراء . فلو أنك مررت بمثل هذه الأمور عبر سنى نشأتك الأولى وحتى سن العشرين ، فإنك من المحتمل أن تصبح شخصاً ناضجاً كامل النضوج فى المجتمع بدون أن تفكر أنك من الممكن أن تصبح غنياً .

أما هؤلاء الذين ينشأون فى أسرة ثرية ومن أبوين ثريين فنجد أن فرصتهم أكبر كى يصبحوا أثرياء من أولئك الذين نشأوا فى أسرة فقيرة ومن أبوين فقيرين . إن تحقيق الثروة هى جزء من رؤية الأطفال لآبائهم الأثرياء ومجتمعهم الثرى .

ومن ثم فإن أول سبب فى عدم قدرة الناس على تحقيق الثروة أنه

لا يتراءى لهم أن بوسعهم ذلك . وبالطبع لو أن هذا لا يخطر ببالهم أبداً فإنهم لن يخطوا الخطوات الضرورية واللازمة نحو تحقيق الثراء .

اتخذ القرار !

والسبب الآخر فى ألا يصبح الناس أغنياء هو أنهم لا **يتخذون القرار بأن يصبحوا أثرياء** أبداً . حتى لو أن شخصاً ما يقرأ كتاباً أو يحضر ندوة علمية أو يخالط من هم ناجحون اقتصادياً ، فإن شيئاً لن يتغير حتى يتخذ القرار بعمل شىء مختلف . فلو حدث وسنحت فرصة لشخص ما أن يصبح غنياً بشرط أن يعمل أشياء محددة بطريقة معينة ، فإنه إذا لم يقرر أن يتخذ الخطوة الأولى فسوف ينتهى به الأمر إلى لا شىء ويبقى كما هو على نفس حاله . ومن ثم **فلو أنك داومت على نفس ما كنت تفعله فإنك ستستمر فى الحصول على نفس ما كنت تحصل عليه** . (لو لم تغير وتطور من أسلوبك فى العمل فلن يتغير دخلك) .

إن السبب الأساسى للإخفاق والفشل هو أن الأغلبية العظمى لا يعتزمون الثراء ، فهؤلاء لا يتخذون عهداً سديداً ولا قراراً محدداً على أنفسهم فى أن يصبحوا أثرياء ، فهم يأملون ويمنون أنفسهم أنهم يوماً ما سيصبحون من الأثرياء ويدعون دوماً أنهم يستطيعون تكوين الثروة ، كل هذا من باب الأمانى ولكنهم لا يقررون أبداً : " لابد وأن أصبح غنياً عما قريب " ، فاتخاذ القرار هو أول خطوة مهمة وأساسية نحو الاستقلال الاقتصادى .

ربما غداً

إن التسويف دائماً ما يكون عائقاً أمام تحقيق حلم الثراء . ودائماً ما

يختلق المسوفون لأنفسهم أسباباً واهية فى ألا يبدأوا عملاً هم على دراية به وفى نفس الوقت فى احتياج إليه ، من أجل تحقيق استقلال اقتصادى ، فمثلاً منهم من يدعى أن هذا الشهر مثلاً غير مناسب وهذا الفصل من العام غير ملائم وهذه السنة كذلك ، ومنهم من يدعى أن ظروف العمل فى مصانعهم ليست على ما يرام أو أنها مستقرة جداً . وعندما تكون ظروف السوق غير مستقرة ، فربما يتحتم عليهم أن يقوموا بالمخاطرة وألا ينقطع الأمل قى تحقيق ما يتمنونه من أمان . وتظل دائماً العبارة الشهيرة : " ربما أقوم بذلك العام القادم " .

وغالباً ما يلوح فى الأفق سبب أو آخر لإرجاء العمل ، مما يؤدى إلى إرجائه شهراً وراء شهر وسنة وراء سنة حتى تضيع الفرصة ويفوت الأوان . فمثلاً إن حدث وتراءت فرصة لشخص ما يستطيع من خلالها أن يصبح ثرياً ثم قام باتخاذ القرار فإن الإرجاء والتسويف سيلقيان بمسار جميع خططه إلى مستقبل غير معلوم . وكما قال القدماء : **" الوقت كالسيف إن لم تقطعه قطعك "** .

ادفع الثمن

هناك سبب آخر يؤدى إلى أن يتقاعد الناس وهم فقراء ، وهو ما يشير إليه علماء الاقتصاد بالعجز عن كبح أهواء النفس . حيث نجد أن الغالبية العظمى من الناس لديهم دافع نفسى لا يقاوم فى إنفاق كل قرش يحصلون عليه ، وأى شىء آخر يحتاجونه بعد ذلك يقومون باستدانة ثمنه أو بشرائه بالتقسيط . وبالتالى لو أنك لن تستطيع أن تكبح أهواء نفسك وأن تعودها الكف عن إنفاق كل ما تكسبه وتكونه فلن تستطيع أن تحقق الثراء أو أن تصبح غنياً . إذن إن لم تستطع أن تدرب نفسك على الاقتصاد فى النفقة وتجعل ذلك

عـادة علـى مـدار عمـرك فـإنك مـن المسـتحيل أن تحقـق اسـتقلالاً اقتصادياً ومالياً . وكما قال " دبليو . كليمنت ستون " مؤسس شركة التـأمين المشـترك الأمريكيـة وأحـد أغنيـاء العالم إن لم تستطع أن تدخر فإنك لا تتمتع بشىء من سمات العظماء .

اصبر ولا تتعجل الأمور

ربما يكون السبب الأخير وراء تقاعد الناس فقراء له نفس أهمية الأسباب السابقة جميعاً ، إن لم يكن أهمها على الإطلاق ، ألا وهو افتقـاد النظـرة المسـتقبلية . ففـى دراسـة طويلـة أجـريت فـى الخمسـينات ثـم نشـرت بعد ذلك سنة 1964 تحت عنوان The Unheavenly City " والتى قام من خلالها دكتور " إدوارد بانفيلد مـن جامعـة " هـارفارد " بدراسـة الأسباب وراء صعود الحركة الاجتماعيـة الاقتصادية بالولايات المتحدة ، وأراد أن يعرف كيف تتنبأ أن شخصاً بمفرده أو مجموعـة مـن الجمعيات أو الاتحادات الاجتماعية الاقتصادية سيصبح أغنى فى الجيل التالى مما كان عليه خلال الجيل الحالى أم لا .

قام بعد ذلك دكتور " بانفيلد " بدراسة ما توصل إليه وقارنه بأشهر تفسيرات النجاح الاقتصادى فـى الولايـات المتحـدة والعديد من البلدان الأخرى . وطرح العديد من الأسئلة والاستفسارات منها : هل كان التعليم هو السبب ؟ بالطبع لا ، فالعديد من هؤلاء ممن كان لهم حظ وافر فى التعليم تدهورت حالتهم الاقتصادية ، فهل كان الذكاء هو السبب ؟ لا ، فكثير من الأذكياء جداً عاشوا وماتوا وهم فقراء وكانوا غير قادرين حتى على كسب قوت يومهم . هل كان السبب هو نشأة الإنسان فى عائلة ثرية ؟ لا ، فالكثير ممن نشأوا فى عائلات مترفة لم يفلحوا عندما كبروا ، فى الوقت الذى صار فيه كثير ممن

لم يكن لهم حظ وافر فى التعليم أغنياء . هل كان السبب هو العيش فى المكان المناسب من البلد ؟ هل هى نوعية الصناعة ؟ هل الحظ ؟ إذن ما العوامل التى من الممكن أن تؤدى إلى أفضل تنبؤ بأن شخصاً ما بمقدوره أن يرتقى اقتصادياً على مر السنين ؟

التخطيط للمستقبل

لقد خلصت جميع أبحاث " بانفيلد " إلى عامل واحد فقط وهو أدق من سائر العوامل فى عملية التنبؤ بالنجاح بالولايات المتحدة ، ألا وهو **النظرة المستقبلية** . والذى يُعرف كالتالى : " مقدار الوقت الذى تأخذه بعين الاعتبار عند التخطيط لأنشطتك اليومية وأيضاً عند عزمك اتخاذ قرارات مهمة فى حياتك " ، وتشير تلك النظرية إلىّ عندما قررت ما يجب أو ما لا يجب فعله فى الوقت الحاضر .

وخير مثال للنظرة المستقبلية طويلة الأمد تلك العادة المنتشرة فى عائلات الطبقة العليا فى انجلترا حيث يقوم الأهل بتسجيل أطفالهم بجامعة " أوكسفورد " أو جامعة " كامبريدج " بمجرد ولادتهم حتى لو أن هؤلاء الصغار لم يستطيعوا الالتحاق بالجامعة بعد 18 أو 19 سنة . إن هذا التفكير طويل الأجل هو الذى يجعل الآباء يفتحون دفاتر توفير لأبنائهم الصغار ، وذلك كى يطمئنوا أن بمقدور هؤلاء الصغار الالتحاق بجامعات متميزة بعد أن يتخرجوا فى المدرسة الثانوية .

إن الادخار والتخطيط للمستقبل هما تجسيد أو تفعيل لمبدأ النظرة المستقبلية طويلة الأجل . فإن الزوجين الشابين اللذين يبدآن فى توفير مبلغ خمسين دولاراً شهرياً كمصروفات للتعليم لكى يستطيع طفلهما حديث الولادة الالتحاق بالمدرسة أو الجامعة التى يختارها عندما يكبر ، هما زوجان يتمتعان بنظرة مستقبلية طويلة الأجل .

فهما على استعداد للتضحية خلال الخطة قصيرة الأجل كى يكفلا نتائج أفضل خلال الخطة طويلة الأجل . إن أمثال هؤلاء غالباً ما يتقدمون اقتصادياً بمعدل لا يتغير على مدار حياتهم .

ادفع الثمن مقدماً

إن الشخص الذى يتخرج فى المدرسة الثانوية ويذهب إلى الجامعة ويلتحق بكلية الطب ثم يحصل على شهادة الماجيستير ويثابر خلال فترة عمله كطبيب تحت التمرين ثم طبيب مقيم ، فإنه بعد مرور عشر سنوات أو أكثر من التدريب يصبح طبيباً معتمداً ، فهو شخص ذو نظرة مستقبلية طويلة الأمد . إن هذا الشخص حصل على ما يستحق من مكانة اجتماعية ومادية ومستوى معيشة عالٍ بعد سنوات من التضحية وأيضاً بعد ما استطاع أن يكبح أهواء نفسه . وهذه الفترة التى تتراوح من عشر إلى اثنتى عشرة سنة من العمل والدراسة هى استثمار يستمر معه بقية حياته . إن النظرة المستقبلية بعيدة الأمد لهذا الطبيب ستكفل لأطفاله مستوى معيشة أعلى ، هذا بالإضافة إلى الالتحاق بمدارس أفضل فى المستوى وفرص أكثر . وكذلك فإن من المحتمل عندما يكبر هؤلاء الأطفال أنهم سيتزوجون زيجات أفضل ويصبح لديهم طموحات اجتماعية واقتصادية أعلى ويحيون حياة أفضل .

إن النظرة المستقبلية لطبيب يقوم باستثمار 10 سنوات أو أكثر من عمره فى التعليم فى بداية وظيفته من الجائز أن تفيد جيلاً أو جيلين أعمارهم من الخمسين إلى السبعين عاماً . ومن الناحية الوجدانية فإننا نشعر بأن الطبيب الذى كرّس سنوات كثيرة من حياته لتعلم وإتقان مهنته لكى يحضر إلينا وإلى عائلاتنا عندما نكون فى أشد الحاجة إليه هو شخص يستحق أن يكسب احترامنا

وتقديرنا جميعاً . وهذا الانحياز الكامل للتفكير طويل الأجل ربما يكون هو السبب فى وضع عائلة الطبيب على القمة وذلك بإجماع الآراء واستعراض وجهات النظر المختلفة بخصوص أكثر الناس احتراماً فى أى مجتمع .

التوجه هو المهم

إن النظرة المستقبلية مقياس أساسى لنوعية الطبقة الاجتماعية . ومما لا شك فيه أن النشأة فى عائلة ثرية أو الحصول على تعليم جيد سيفيدان كثيراً ، ولكن وبصورة مطلقة فإن مستوى حالتك المادية ومستوى مكانتك الاجتماعية سيتحددان وفقاً لبعد نظرك فيما تفكر فيه وتخطط له فى المستقبل عندما تبدأ عملك وحياتك اليومية .

لو أن زوجين مهاجرين يأتيان إلى الولايات المتحدة بلا أدنى ثروة تذكر ثم يبدآن فى العمل ببعض الوظائف الخدمية البسيطة مضحيين كى يستطيع أطفالهما الذهاب إلى المدرسة ثم الالتحاق بالجامعة ، فإن هذين الزوجين يمثلان طبقة اجتماعية متميزة بغض النظر عن نوعية العمل الذى يقومان به حالياً سواء كان عظيماً أو بسيطاً . فهما ، حقيقة ، يكفلان لنفسيهما ونسلهما أيضاً الانتقال إلى طبقة عليا .

وعلى النقيض من النظرة المستقبلية طويلة الأمد نجد انعدام النظرة المستقبلية على الإطلاق . إن الشخص المحترف ذو نظرة مستقبلية تصل إلى عشر أو خمس عشرة أو عشرين سنة وربما أطول . والعامل العادى البسيط ذو نظرة مستقبلية لا تتعدى فترتين مدفوعتى الأجر . والعاطل والمدمن الميؤوس من حالته والسكير الذين يمثلون قاع الهرم الاجتماعى لديهم نظرة مستقبلية لساعات أو حتى

لدقائق . فأى منهم لا يفكر فى المستقبل على الإطلاق ولكن كل ما يفكر فيه هو الطعام والشراب . وهكذا يمكن القول إن توجه كل شخص فى الحياة بداية من قمة المجتمع إلى قاعه يتحدد بطول نظرتهم للمستقبل .

فكر فى المستقبل

إن القرار بزيادة مدى نظرتك المستقبلية عن طريق التفكير فى المستقبل البعيد يغير من موقفك وشخصيتك . فأنت مثلاً تبدأ عملية الحصول على الثروة بنفسك بالتفكير والتخطيط لعشر أو عشرين سنة . وأثناء ذلك ، تصبح أكثر قدرة على وضع أهداف وخطط أكبر وأطول أجلاً وذلك من أجل تحقيق تلك الأهداف . ومن ثم تصبح أكثر اهتماماً بقراراتك وأكثر إدراكاً للنتائج طويلة الأجل للطرق التى تستثمر بها وقتك ومالك .

وتصير أكثر صبراً ومثابرة ، وبالتالى تصبح شخصاً أفضل وأكثر إيجابية فعلاً . بداية من هذا اليوم فصاعداً تدرب على زيادة مدى نظرتك للمستقبل . واعلم أن كل شىء إيجابى تقوم بعمله الآن هو جزء من عملية طويلة ترتقى بك لا محالة نحو الاستقلال اقتصادياً ومالياً إن لم تصبح غنياً بالفعل عبر حياتك المهنية . وهذا هو شأن واتجاه أولئك الذين يرتقون ويتحسنون باستمرار على مدار حياتهم .

أخلص لمهنتك

إن الكثير ممن يبدءون عملاً أو يمتهنون وظائف معينة لم يتراءى لهم قط أنهم سيستمرون فى نفس المهنة لمدة عشرين أو خمس وعشرين سنة . ولم يتصورا أنه يجب عليهم أن يستثمروا بعضاً من

الوقت والمال والجهد كى يتعلموا كيف يتقنون مهنهم ويؤدونها على أكمل وجه .

يجب أن تهيئ نفسك للقيام بأى تضحية كى تنبغ فيما تقوم به ، وهكذا يمكنك أن تربح الكثير مما يمكن أن تكسبه فى هذا المجال . حتى وإن كان هذا يتطلب منك سنوات من العمل الشاق والجاد كى تصل إلى القمة ، فإنه باتباعك النظرة المستقبلية طويلة الأمد ستثابر حتى تصل إلى ما تريده . والسؤال الذى يطرح نفسه الآن هو : كم ستربح خلال خمس سنوات بداية من اليوم ؟

خمس طرق كى تظل فقيراً

ومرة أخرى ، إليك الأسباب الخمسة التى تجعل الناس يظلون فقراء : أولاً ، لم يكن يتراءى لهم يوماً أن بإمكانهم أن يصبحوا أغنياء مثل الآخرين . ثانياً ، حتى لو تراءى لهم ذلك فهم لا يتخذون القرار أبداً بأن يصبحوا أثرياء . ثالثاً ، وإن قرروا عمل شىء كى يحسنوا من أحوالهم المعيشية فإنهم يسوفون ويرجئون ما قرروه على مدار عمرهم . رابعاً ، عدم القدرة على كبح أهواء النفس بمقاومة الرغبة فى إنفاق كل قرش يكسبونه هذا بالإضافة إلى ما يستدينونه . خامساً ، العمل وفق نظرة مستقبلية قصيرة الأمد ، فالكثير من الناس يفكرون ويعملون اليوم بيومه والشهر بشهره بدلاً من التخطيط لعشر أو عشرين سنة قادمة .

خمس طرق كى تصبح ثرياً

لو أنك جاد فعلاً فى أن تصبح ثرياً ، فهناك خمس طرق أساسية لتكوين الثروة :

ابدأ بالعمل الحر

يعتبر العمل الحر هو الطريق الأول نحو الثراء والذى يأتى على رأس القائمة عبر تاريخ الولايات المتحدة . والعمل الحر يشمل كل أنواع الأعمال التجارية بدءاً من الزراعة مروراً بالنقل والمواصلات وتجارة العقارات وانتهاء بالعمل فى مجال الحواسب الآلية .

وبالرجوع 200 عام للوراء نجد أن ما يقرب من 74% من أصحاب المليارات العصاميين بالولايات المتحدة كانوا أصحاب أعمال تجارية خاصة بهم . بإمكان أى شخص أن يبدأ بفكرة لمنتج أو خدمة ما ويحولها إلى عمل تجارى ، ويبدأ هذا المشروع من الصفر ونتيجة لذلك يصبح ثرياً . " هنرى فورد " و " أندرو كارنيدى " و " جون جاكوب " و " كورنيلوس فاندربلت " و " روس بيروت " و " سام والتون " و " بيل جيتس " و " مايكل ديل " و " لارى إليسون " جميعهم أناس بدأوا من الصفر وبنوا بأنفسهم مشاريعهم التجارية الناجحة . وهناك ملايين الأمثلة الأخرى .

شق طريقك بنفسك

وهناك طريقة أخرى كى تصبح ثرياً وهى أن تعمل مديراً تنفيذياً بمرتب مجز لدى شركة ناجحة أو كموظف لدى شركة تمنح خيارات استثمارية لموظفيها وعامليها وتصبح بمرور الوقت ذات قيمة عالية . إن 10% من أصحاب الملايين العصاميين بالولايات المتحدة ، سواء كانوا رجالاً أو سيدات ، هم أناس يعملون لدى شركات مساهمة ضخمة أو شركات أصبحت فيما بعد شركات كبرى وعملوا بها لسنوات طويلة وكانوا يعملون بجد طيلة الوقت ومن ثم تمت ترقيتهم وتقاضوا مرتبات مجزية ومُنحوا خيارات استثمارية وعلاوات وحصصاً من الأرباح ونتيجة المداومة فى الحصول على

هذه الأموال فقد أصبحوا من أصحاب الملايين والمليارات .

قام كل من " باول ألن " و " بل جيتس " بتأسيس شركة ميكروسوفت للكمبيوتر ، ولكن بعد أن مرض " باول ألن " قام ببيع حصصه فى الشركة فقام " بل جيتس " بشراء الجزء الأكبر من نصيبه فى الشركة على هيئة أسهم وصار الآن صاحب مليارات . وتعد منطقة " سياتل " من المناطق المشهورة والتى تكتظ بعدد كبير من أصحاب الملايين بشركة ميكروسوفت هؤلاء الذين عملوا فى الشركة فى السبعينات والثمانينات فى وظائف مختلفة مثل السكرتارية وأعمال البرمجة وبمرور الوقت تحصلوا على حقوق شراء أسهم من الشركة كمنحة لهم على جهدهم فى العمل وعندما احتفظوا بها أصبحوا أثرياء . والكثير من المديرين التنفيذيين القدامى يتحصلون على علاوات وحصص من الأرباح تساوى الكثير من الملايين فى السنة الواحدة . إن العمل لدى شركة كبيرة تدفع أجوراً مجزية وتمنح حصصاً من الأرباح يُعد مصدراً مهماً وأساسياً للثروة .

إن العديد من المديرين التنفيذيين الذين يعملون لدى شركات كبيرة ظلوا بهذه الشركات لسنوات طويلة ، وبالتالى ارتقوا العديد من المناصب القيادية بتلك الشركات ، ومن ثم نجد أنهم يتقاضون أجوراً مجزية ولهم حق الاكتتاب فى أسهم الشركة ويحصلون على حصص من الأرباح وعلاوات ، ونتيجة للحصول على هذه الأموال دورياً أصبحوا من أصحاب الملايين . ومنذ فترة ليست بطويلة كان " لى أياكوكا " رئيساً لمجلس إدارة شركة " كريسلر " ويتقاضى 26.7 مليون دولار فى السنة ، وأيضاً كان " مايكل إزنر " رئيس مجلس إدارة شركة " ديزنى" يتحصل على 150 مليون دولار كحافز سنوى . لذلك فإنه ليس مستحيلاً أن تصبح أنت أيضاً مليونيراً فقط لو أنك

تستطيع أن تتحصل على مبلغ مقارب لما يتحصلون عليه .

كن مهنياً

إن السواد الأعظم من أصحاب الملايين العصاميين هم أناس مهنيون : أطباء ، أطباء أسنان ، مهندسون ، محامون ، وآخرون كثيرون من أصحاب الدرجات الرفيعة المختلفة ، كل أولئك يتقاضون أجوراً مرتفعة نظير خدماتهم . هذا النوع من الناس يتعلمون ويكرسون الكثير من جهدهم ووقتهم كى ينبغوا فيما يعملونه حتى يرتقوا أعلى المناصب فى مجالاتهم ومن ثم يتحصلون على دخل شهرى عالٍ . وفى النهاية يثابرون على نفس المنوال فى جمع المال ، حتى يصيروا من أصحاب الملايين . إن 10% من أصحاب الملايين العصاميين بالولايات المتحدة يندرجون تحت نفس هذه النوعية .

ادخل مجال المبيعات

ومن المصادر المهمة لأصحاب الملايين العصاميين هو عملهم كمندوبى ومستشارى مبيعات . إن خمسة بالمائة من أصحاب الملايين العصاميين فى الولايات المتحدة هم أناس خبراء فى عملية البيع والشراء ومع ذلك فإنهم لم يبدأوا أعمالهم بأنفسهم ، فقلة قليلة منهم متعلمون أو حاصلون على درجات علمية . وبدلاً من ذلك فقد صاروا ممتازين فى الترويج وبيع منتج ما أو خدمة ما وكانوا نتيجة لهذا يتقاضون أجوراً جيدة . هذا بالإضافة إلى أنهم أحسنوا إدارة وتوجيه أموالهم واستثمروها بذكاء واستطاعوا أن يضاعفوا أموالهم حتى أصبحوا من أصحاب الملايين أو أكثر من ذلك .

إن 99% من أصحاب الملايين العصاميين فى أمريكا تم تصنيفهم كالآتى :

1 - 1. أصحاب أعمال تجارية خاصة 74%

2 - 2. مديرون تنفيذيون قدامى 10%

3 - 3. أطباء ومحامون ومهنيون آخرون 10%

4 - 4. مندوبو ومستشارو مبيعات 5%

المجموع 99%

النسبة الباقية

ونسبة الـ 1% المتبقية من أصحاب الملايين العصاميين تضم أولئك الـذين اسـتطاعوا أن يكـوّنوا ثرواتـهم مـن خـلال البورصات أو الاختراعـات أو صالات عـرض الأعمـال التجاريـة أو تـأليف الكتـب والأغانى أو كسب اليانصيب والعديد من المصادر الأخرى . وللأسف ، ولأن هؤلاء يتمتعون بشعبية طاغية ، فإن الكثير من الناس يعتقدون أن لديهم نفس مواصفات الأغنياء ولكن الحقيقة أن هذه النوعية من الناس نادرة جداً .

فى هذا الكتاب سنركز على تعليمك كيف تصبح **جاذباً للمال** وكيف تحقق استقلالاً مادياً واقتصادياً ، وذلك ببدء العمل الذى تختاره ، وأيضاً من خلال استثمار أموالك بذكاء ، وكيف تضع قدمك على الطريق السريع نحو الثراء من خلال عملك الحالى ، وكيف ترتقى إلى أعلى المناصب فى مجالك أو الجمع بين واحدة أو أكثر من هذه الطرق . ستتعلم كيف تحدد فرصتك وكيف تبدأ فى تنفيذها ، علاوة على تعلم كيفية الحصول على ما تحتاجه من مال وكيف توسع مواهبك وقدراتك وكيف تكتسب الخبرة اللازمة كى تنجح مادياً فى أى مجال تختاره .

تعريف الثروة

دعنا نبدأ بأفضل تعريف للثروة : الثروة هى التدفق النقدى عبر مصادر أخرى . قد تربح الكثير من المال ولا تصبح غنياً ، ولكنك تصبح غنياً فقط عندما تجعل هذا المال يعمل لصالحك . ابدأ بوضع ما يدره عليك عملك من مال فى مشروع آخر يدر عليك مالاً أكثر وبذلك تصير ثرياً . إن المفتاح لبناء الثروة سهل وبسيط ويكمن فى القيمة المضافة (الربح) . والناجحون مادياً هم الذين يجدون طرقاً مختلفة تضيف قيمة معينة لشخص ما أو عمل أو منتج ما أو خدمة معينة .

وإليك مثالاً عن القيمة المضافة : قام أحد محلات البيتزا الشهيرة بإضافة الخدمة السريعة لتوصيل الطلبات للمنازل ونتيجة لإضافة هذه الخدمة زاد الطلب على منتجات الشركة وقد حقق هذا للشركة أرباحاً طائلة فاقت الملايين . وبذلك فإن إضافة التوصيل السريع للمنازل يزيد من قيمة المنتج على قيمته السابقة ويقلل من إحساس المستهلك بارتفاع سعره .

يمكنك أن تضيف قيمة إضافية على منتج ما وذلك إذا ما قمت بجلبه من مكان تصنيعه بسعر معين ثم قمت بعرضه فى مكان آخر بسعر أعلى من سعر الشراء . على سبيل المثال ، إذا ما استطعت أن تقوم بشراء منتج ما من مصنع فى " هونج كونج " أو " تايوان " أو " اليابان " وقمت ببيعه بسعر أعلى من سعر الشراء فى " الولايات المتحدة " مثلاً فهذه طريقة من طرق القيمة المضافة . واعلم أن جميع أعمال الاستيراد والتوزيع مبنية على هذا الأساس .

ويمكنك أيضاً أن تضيف قيمة على الخدمات الشخصية ، فلو

استطعت أن تؤدى خدمة من خلالها تتحسن أحوال شخص آخر أو ترتفع عن طريقها قيمة عمله أو تمكنه من أن يحقق هدفاً معيناً بصورة أسرع أو أيسر أو ربما بطريقة أرخص أو بصورة أكثر إقناعاً ، فهذه طريقة أخرى لإضافة قيمة على المنتج . إن عمل طبيب الأسنان بانتزاع الألم من المرضى هو قيمة مضافة . وإن عمل المحاسب والذى يقوم من خلاله بحساب الضرائب على أموال العميل هو قيمة مضافة . وعمل مندوب المبيعات الذى يقدم ويروج لمنتج جديد أو خدمة جديدة هو قيمة مضافة . إن الكثير من الثروات التى يتم تكوينها فى الولايات المتحدة تبدأ بعرض الخدمات الشخصية .

ابحث عما يلبى احتياجات الآخرين

ترتكز كل النجاحات الاقتصادية ، وبخاصة الأعمال التجارية ، على القول المأثور " ابحث عن الحاجة ثم قم بإشباعها " ، فكل الناجحات الاقتصادية قائمة على أساس هذه المقولة . وتنص النظرية الموضوعية للقيمة على أن قيمة المنتج تتحدد وفق المستهلك لها . فقيمة شىء ما تساوى فقط ما سيدفعه شخص آخر لشرائه . ويقرر الناس السعر الذى سيدفعونه لشراء سلعة ما بناءً على شعورهم باحتياجهم إلى هذه السلعة أو المنتج وأيضاً بناءً على البدائل المتاحة منه .

إن العمل لا يصبح ناجحاً إلا إذا توافرت وتجمعت كل عوامل الإنتاج من تربة صالحة وعامل مدرب ورأس مال ومواد خام وإدارة وبالتالى صناعة منتج يدفع فيه المستهلك سعراً أعلى من سعر التكلفة الكلية لإنتاجه . وهذه هي الطريقة التي يضيف بها صاحب العمل قيمة على مجموعة المكونات الأساسية التى تدخل فى تصنيع المنتج أو الخدمة التى يوفرها . وإن الفرق بين تكلفة المنتج حتى

يصل إلى يد المستهلك وسعر البيع هو ما يسمى بالربح أو القيمة المضافة .

واعلم أن الربح هو العنصر الرئيسى فى تكوين الثروات ، فحينما تبحث عن فرصة كى تستطيع تحديد سلعة ما يحتاجها الناس وتقوم بتوفير تلك السلعة ثم تبيعها بسعر أعلى من سعر التكلفة فأنت تبحث عن فرصة لتحقيق الربح . فإذا كان بإمكانك إيجاد طريقة أو أخرى لتحقيق أرباح فإنك تستطيع أن تبدأ مشروعاً يساعدك على تحقيق النجاح الاقتصادى . وتقريباً فإن أى عمل تجارى أو مهنة مربحة يمكن أن تحقق لك استقلالاً اقتصادياً شريطة أن تتعامل معها بذكاء .

ثروات ضخمة بأفكار بسيطة

ومما يدعو إلى الدهشة أن معظم المشاريع الخاصة بأصحاب الملايين عادة ما تكون بسيطة جداً . وهناك الكثير من مجالات العمل والمشاريع البسيطة التى من خلالها تستطيع أن تصل إلى ما وصلوا إليه ، مثل العمل فى بناء الحوائط بالتفريغ الهوائى أو العمل فى مجال صنع أسقف المنازل أو أن تقوم بإدارة مؤسسات للغسيل الجاف أو المقاهى . واعلم أن مفتاح الثراء بيدك أنت ويعتمد على كيفية أدائك لعملك فاحرص دائماً على تأديته على أكمل وجه وبالصورة التى ترضيك أنت شخصياً وترضى من حولك أيضاً . علاوة على ذلك كن حريصاً دائماً على أن تكون أكفأ من الآخرين فى عملك حتى تتميز فيه ويذيع صيتك بين الناس . وفى الواقع ، فإن أى مجال للعمل يقدم لك الفرصة للنبوغ وكسب الأرباح هو معين لك وحافز نحو تحقيق الثراء مهما كان نوعه . فالكثير من هؤلاء الذين استطاعوا تحقيق الثروة هم فى الأصل سائقو شاحنات أو فلاحون

أو قائدو مقطورات أو مصممو برامج كمبيوتر أو صانعو آلات الرفع الثقيلة . ومن ثم ستحقق الكثير من الأرباح وستحصل على الكثير من العلاوات وكل ما عليك هو التشبث بعملك ومحاولة تنمية قدراتك .

كثيراً ما يسألني الناس عن المجال الذي يجب عليهم أن يخوضوه كي يصلوا إلى ما وصل إليه أصحاب الملايين . ولكن الإجابة عن هذا السؤال في تغير دائم وغير ثابتة ، وهي تعتمد على متطلبات واحتياجات ورغبات المستهلكين ، وهذه بدورها متغيرة وغير ثابتة . وخير مثال على قولي أنه في فترة التسعينات كان للازدهار في مجال التكنولوجيا والزيادة المطردة والمفاجئة في انتشار شركات الإنترنت على المستوى العالمي الأثر الأكبر في زيادة أعداد أصحاب الملايين وذلك بمعدل 10000 مليونير كل أسبوع . ولكن عندما انخفضت أسهم تلك الشركات انخفضت معها المنح التي تمنحها لموظفيها مثل حقوق الاكتتاب في أسهم الشركات إلى أن تلاشت الكثير من الثروات الجديدة وعادت تلك الشركات في الاندماج داخلياً والعمل في أسواق العقارات وممارسة النشاط الاقتصادي على المستوى المحلي فقط . ومن هذا كله يمكن القول إنه لا يستطيع أي شخص تحديد المجال الذي ستحدث فيه طفرة وزيادة مطردة في الفرص مستقبلاً بشكل يقيني . ولكن ستظل تلك الفرص دائماً في ارتفاع وانخفاض ، أي في تغير دائم ، مادام المستهلك يبحث باستمرار عن كل ما هو جديد واجداً بذلك فرصاً جديدة ومجالات أوسع للعمل للطموحين وأيضاً لرجال الأعمال أصحاب العقول المبدعة .

إن كل ما تحتاجه هو فكرة واحدة

" توم فوتجو " صاحب مصانع " براوننج فيريز " له قصة شهيرة مع النجاح . فلقد بدأ حياته العملية كمحاسب . ولأنه لا يوجد من يقوم بجمع ورفع القمامة الأسبوعية لأسرته وجيرانه قام " توم" بشراء شاحنة وبدأ فى جمع ورفع القمامة بنفسه ، ولكن بعد عمله الأساسى . وبعد فترة قصيرة ذاع صيته فى المقاطعة وبين جيرانه وأيضاً فى الأحياء المجاورة ، فطلب منه سكان تلك الأحياء وأيضاً مسئولو تلك الأحياء جمع ورفع القمامة الخاصة بهم .

ولكون هذه الخدمة كانت غير متوافرة آنذاك استطاع أن يتوسع فى مجال عمله الجديد على المستوى المحلى ثم على مستوى البلد كافة . وبعرض مجالات أكثر وخطوط أوسع للخدمة وإيجاد فاعليات جديدة جعل من جمع القمامة ورفعها عملاً مربحا جداً فصار واحداً من أغنى أغنياء رجال الأعمال ببلده .

وبادئاً من سن الخامسة والستين استطاع " كولونيل هارلاند ساندرز " تحقيق الثراء وذلك بعد أن قدم وصفة جديدة للدجاج المقلى . " ديبى فيلدز " وهو أب لأربعة أطفال استطاع أيضاً تحقيق الثراء وذلك من خلال فتحه مطعماً صغيراً قام من خلاله ببيع الفطائر ، وكذلك فعل " فاميس أموس" أيضاً . وفى كل حالة مما سبق نجد أن رجل الأعمال استطاع أن يجد حاجة أو رغبة ملحة لدى المستهلك وبدأ فى البحث عن الطريقة التى يعرض من خلالها منتجه أو خدمته الجديدة ذات الجودة العالية بعمليات ذات كفاءة عالية مما مكن الشركة أو المؤسسة من جنى الكثير من الأرباح .

اعمل على زيادة ثرواتك

والسؤال المنطقى والذى يطرح نفسه الآن : " ما الذى يفعله أو يملكه

هؤلاء الأثرياء والذى يمكنهم من تحقيق ما هو أكثر من العادى ؟ "
إننى أومن أن بمقدرة أى شخص تحقيق الثراء ولكن بامتلاك ما أسميه " قوة الرفع " . إنها المفتاح الحقيقى والتى تؤدى إلى زيادة وتوسيع طاقاتك وقدراتك فى تحقيق الثراء . إن قوة الرفع هى التى تساعدك وتمكنك من الإنتاج بشكل أكبر مما لو أنك اعتمدت على مجهوداتك الجسمانية والعقلية فقط كما يفعل معظم الناس . واعلم أنها مفتاح الثراء الحقيقى .

وإليك عشرة أمثلة لقوة الرفع والتى تستطيع أن تمتلكها وتستخدمها كى تحقق الاستقلال المادى :

معرفة متخصصة

إن أول تلك الأمثلة لقوة الرفع هى **المعرفة** . والمعرفة المتخصصة تمنحك تلك القوة الرائعة وذلك لأنها تجعل لمجهوداتك ومشاركاتك قيمة أكبر . فالأطباء والمحاسبون ومندوبو المبيعات ذوو الخبرة لديهم معرفة تطبيقية متخصصة ذات قيمة بالنسبة لهم وللآخرين . تلك المعرفة الفائقة تمكنهم دوماً من الحصول على نتائج أفضل وأسرع ، ولذلك نجد أن الناس يفضلون اللجوء إليهم وطلب خدماتهم وهم على أتم استعداد لأن يدفعوا لهم الكثير .

وهذه ثلاث طرق لتطوير القوة الرافعة من خلال المعرفة : كن خبيراً فى مجالك ، وتخصص وتميز فى النشاطات ذات القيمة العالية ، واعرف منتجك جيداً .

كن خبيراً

اسع دائماً لأن تصبح خبيراً فى المجال الذى اخترته وخذ القرار اليوم كى تنضم إلى نسبة العشرة بالمائة من أصحاب الملايين من ذوى

المهن والحرف . ضع هذا دائماً كهدف أمامك ، ثم ضع خطة واعمل على أن تحسن من أدائك كل يوم . اقرأ ما ظهر من أفضل الكتب فى مجالك واحرص على حضور الندوات التعليمية والحلقات الدراسية حتى لو اضطرك هذا إلى أن تسافر بعيداً ، فستجد أن ذلك سيساعدك كثيراً على أن تتميز فى مجالك . قم بالاستماع إلى البرامج من خلال مذياع سيارتك أثناء قيادتك . اجعل من ذاتك المشروع الذى تسعى دائماً إلى أن تدفعه قدماً للأمام .

تخصص فى النشاطات ذات القيمة العالية

تخصص فى النواحى ذات الأهمية العظمى والقيمة العالية لشركتك وعملائك .

طبق قاعدة 80/20 والتى تنص على أن 80% من نتائجك وأرباحك تتحقق من خلال 20% من أنشطتك . قم بالتركيز على نسبة الـ 20% من أنشطة عملك والتى تسهم وتعود عليك وعلى الآخرين بأفضل النتائج . تخصص فى النبوغ فى تلك النواحى من المعرفة المتخصصة والتى يهتم بها المستهلكون كثيراً .

اعرف منتجك جيداً

كن على علم تام بكل تفاصيل منتجك أو خدمتك . ليكن هدفك دوماً أن تُعرف فى مجالك بالخبير فى تلك الصناعة . تذكر دائماً أن الشخص ذا المعرفة المتخصصة يمكن أن تكون له إسهامات واسعة إلى أبعد الحدود مقارنة بالشخص ذى المعرفة العادية السطحية . ومن ثم نجد أن الخبراء يتقاضون الكثير نظير ما يقدمون من خدمات .

أتقن حرفتك تتسيدها

المهارة هى نوع آخر من أنواع القوة الرافعة ، واعلم أنك كلما كنت ماهراً وحاذقاً فى عملك ربحت الكثير . إن نسبة العشرين بالمائة من مندوبى المبيعات والمتربعين على القمة يربحون ما يفوق أرباح ودخول أصحاب نسبة الثمانين بالمائة الباقية والذين يأتون فى القاع بخمس عشرة مرة . فالأطباء والحرفيون والمحامون والفنيون المتخصصون والرواد فى أى مجال ممن يتقنون عملهم أو حرفتهم يربحون أكثر بكثير من المؤدى أو الممارس العادى للعمل أو الحرفة .

وإليك ثلاث طرق لتنمية وتطوير القوة الرافعة للمهارة : احرص على أن تكون الأفضل دائماً ، لا تتوقف عن التعلم ، تخط كل التوقعات .

كن الأفضل

أولاً وقبل كل شىء خذ القرار بأن تصبح الأفضل دائماً فيما تقوم به من عمل . تحمل أية مشقة وقم بأية تضحية واذهب إلى أى مكان كى تنبغ وتتميز فى مجالك حتى لو استغرق ذلك منك سنين طويلة كى تتقن وتتسيد حرفتك . واعلم أن الوقت لا محالة سينقضى بطريقة أو بأخرى .

لا تتوقف عن التعلم

كرس وقتك وجهدك كى تحقق التطور الدائم والمنشود على المستوى الشخصى والاحترافى . لا تسمح لنفسك أبداً بأن ترتضى أو تثق فى مستوى مهارتك الحالى . وهناك مقولة شهيرة لـ " بات ويلى " مدرب كرة سلة : " إن لم تتحسن فأنت تسوء " ، فهذا سباق قائم وأنت داخل هذا السباق ، لذلك اسع دائماً كى تفوز ، وذلك عن طريق التعلم وتطبيق ما تعلمته بصورة أفضل وأسرع من منافسيك .

تخط كل التوقعات

اجتـهد دائماً كـى تتخطـى كـل التوقعـات مـن وجـه نظـر عملائـك ورؤسائك وكل من تقدم لهم خدمة . وعود نفسك دائماً أن تعمل أكثر مما تتقاضى نظير هذا العمل ، واحرص على تأدية هذا العمل بصورة جيـدة ، فلـو فعلـت سـينتهى بـك الأمـر إلـى أن تتقاضـى أكثـر ممـا تتقاضاه اليوم .

المال قوة

والنوع الثالث من القوة الرافعة والذى تستطيع أن تنميه وتكتسبه هو **المال** . إن المال أحد مصادر القوة الرافعة الفعالة والمؤثرة وعادة ما يلى تلقائياً تطور وتحسن المهارة والمعرفة .

لعلـك سـمعت تلـك المقولـة الشـهيرة : " إنـك تنفق الكثير من أجل الحصول على المال " ، ولعل السبب الرئيسى فى ذلك هو أن قدرتك على الادخار والاقتصاد فى النفقات تعد خطوة مهمة وضرورية نحو تطوير وتنمية سماتك وصفاتك الشخصية وأيضاً شخصيتك إذا كنت تسعى حقاً إلى تحقيق استقلال مادى . وبطريقة أخرى بمقدورك أن تكون شخصاً قادراً على تحقيق الثراء فقط إذا ما عودت نفسك ودربتها على ادخار المال والذى يعد ضرورياً لك كى تبلغ ما تريد .

هناك ثلاثة أمور بإمكانك عملها كى تنمى قوتك الرافعة للمال : ادخر بانتظام ، سدد ديونك ، كوّن احتياطياً نقدياً .

ادخر بانتظام

ابدأ بعمل خطة ادخارية منظمة وادخر 10% من إجمالى دخلك كل شهر وتلك هى نقطة البداية للانطلاق نحو الثراء . والطريقة المثلى

لذلك هى أن تقوم باستقطاع مقدار معين من راتبك قبل حصولك عليه ، حيث يتم استثماره تلقائياً وذلك كل شهر .

سدد ديونك

سدد ما عليك من ديون بادئاً بذات معدل الفائدة الأعلى مثل بطاقات الائتمان وديونك لدى شركات التمويل . اجعل هدفك أن تعيش بلا أى دين فيما عدا إيجار المنزل ومصاريف السيارة .

كوّن لنفسك احتياطياً نقدياً

اعقد النية على تكوين احتياطى نقدى كى تكون على أتم استعداد عندما تسنح لك الفرصة . واعلم أن الكثير يعيشون مفلسين مدى حياتهم وذلك لأنهم حتى لو سنحت لهم الفرصة بفكرة أو مشروع بسيط لكسب المال يكتشفون أنهم ليس لديهم مال يستثمرونه . وقد قال " إيرل نايتنجال" تلك الشخصية الأثيرية المتحفزة ذات مرة : " لو لم يكن الإنسان مستعداً دائماً لانتهاز فرصته فسوف يبدو كالأحمق " .

العلاقات الاجتماعية

والنوع الرابع من القوة الرافعة هو العلاقات الاجتماعية . إن علاقاتك الاجتماعية بأناس معينين ومعرفتك الجيدة بهم من الممكن أن تفتح لك أبواباً كثيرة ومجالات أكثر وتوفر عليك سنوات من العمل الشاق . كما أن علاقاتك الاجتماعية القوية ستساعدك كثيراً وتفيدك ، ربما أكثر من أى عامل آخر فى تحقيق ما تصبو إليه من نجاح . واعلم أن معرفتك وعلاقتك بشخص ما فى الوقت والمكان المناسبين من الممكن أن تغير مجرى حياتك تماماً .

وهذه ثلاثة أمور بإمكانك فعلها كى توسع وتزيد من حجم علاقاتك الاجتماعية : قم بعمل قائمة بأسماء الشخصيات المهمة ، وداوم على الاتصال بهم ، وحاول الاندماج فى مجتمعك .

قائمة الأسماء

أولاً ، عليك بعمل قائمة بأسماء أكثر 25 شخصية مهمة بالنسبة لك سواء على المستوى المحلى أو المستوى القومى إذا شعرت بأنه من المفيد لك أن تقوم بالتعارف عليهم . ابتكر طريقة كى تتقابل مع كل واحد منهم على مدار السنة . ثم قم بعمل قائمة لـ 25 شخصية أخرى وضع فيها أسماء مجالس إدارات الشركات والمؤسسات الكبرى ممن تعتقد أنه من المفيد لك ولعملك أن تتعرف عليهم .

وقائمة أخرى بأسماء رئيس بلدتك وعضو الكونجرس عن دائرتك وكذا عضو مجلس الشيوخ أيضاً عن دائرتك . وبعد كل ذلك خطط كى تستطيع أن تتعارف وتتقابل مع كل هذه الشخصيات عن قرب .

داوم على الاتصال

حاول الاتصال بتلك الشخصيات من وقت لآخر متى سنحت لك الفرصة للقيام بذلك ، انضم إلى الجمعيات المهنية والتجارية فى مجال عملك ، احضر اللقاءات والندوات والاجتماعات وحاول الاندماج مع الآخرين ، اعرض خدماتك التطوعية فى اللجنة الرئيسية فى مجالك . واعلم أن هذه الطريقة توفر الكثير من السنوات للمسار الوظيفى للكثيرين . بمن فيهم أنا .

ذات مرة وعندما كنت أقوم بعمل عرض تقديمى لاجتماعات الغرفة التجارية لاحظ أحد المديرين التنفيذيين لإحدى الشركات وكان يجلس ضمن إحدى اللجان الرئيسية فى المؤتمر أدائى وأسلوبى ، ثم

بعد فترة تعرف علىّ وعرض علىّ ثلاثة أضعاف ما أتقاضاه من مرتب بالشركة التى كنت أعمل بها على أن أتركها وأعمل معه فى شركته . وكان نتيجة هذا أننى حققت قفزة كبيرة للأمام . لذلك فإن عمل العلاقات والاتصال بالآخرين أمر مهم وضرورى .

اندمج فى مجتمعك

هناك طريقة أخرى من خلالها تستطيع أن توسع مجال علاقاتك واتصالاتك بالآخرين وتتمثل فى الاشتراك فى منظمات أو مؤسسات الخدمات الاجتماعية . إن الشخصيات البارزة فى كل مجتمع والذين يجب عليك أن تعرفهم ويعرفوك عادة ما يشتركون فى تلك المؤسسات بطريقة أو بأخرى . ابدأ بالانضمام إلى منظمة خيرية فى مدينتك أو اشترك بإسهاماتك فى أى مؤسسة خيرية تعنيك أو تهتم بها . اشترك فى الأنشطة التى ترعاها دور العبادة التابع لها أو الحزب السياسى الذى تتبعه . وسوف تندهش عندما تتعرف على نوعية وطبيعة أولئك الذين يقومون بالكثير من الأعمال التطوعية .

أنت عبقرى

إن القدرة على الابتكار هى أحد أنواع القوة الرافعة ، وتذكر أن كل ما تحتاج إليه لتكوين الثروة هو فكرة واحدة جديدة . واعلم أن كل إنسان لديه القدرة على إيجاد أفكار وحلول بناءة ومبتكرة فقط لو أنه ثابر فى البحث عنها . إن كل الثروات الضخمة تبدأ بفكرة . وسأفرد لهذا الموضوع فصلاً كاملاً (الفصل الثامن) نظراً لأهميته البالغة ومن خلاله سأعلمك كيف تطلق العنان لقدرتك على الابتكار .

أنجز عملك على أكمل وجه

إتقان أداء العمل هو أحد أشكال القوة الرافعة التى تفيدك كثيراً . إن

تميزك عن الآخرين فى مجال عملك سيعينك على أن تبرز فيه وتجتذب إليك انتباه الآخرين ممن لديهم القدرة على مساعدتك .

ومن خلال البحث والدراسة يتضح لنا أن إتقان الأداء يفتح لك أبواباً أكثر وأسرع من أى صفات أخرى يمكنك تنميتها . وقد أظهرت التحاليل النهائية لتلك الدراسات أنك دائماً ما تتقاضى مرتبك بما يتناسب وبصورة مباشرة مع النتائج التى تحققها لصاحب العمل ، فلو أنك تستطيع أن تكوّن لنفسك سمعة جيدة لدى الآخرين بكونك الشخص الذى ينجز عمله سريعاً ودائماً أبداً ما يحقق أفضل النتائج المرجوة والمتوقعة ، فإن هذا كفيل بأن يضعك على المسار السريع نحو الارتقاء والتطور فى مجال عملك .

موقف إيجابى يبقى فى الذاكرة

وهناك شكل آخر من أشكال القوة الرافعة بإمكانك تنميته وتطويره ، ألا وهو **الشخصية الإيجابية** . وتظهر كل دراسة تتم على الأشخاص الناجحين أنه بازدياد قاعدة محبيك تزداد معها عدد الأبواب التى تتفتح أمامك علاوة على زيادة الفرص التى تتاح لك كى تتقدم وتتفوق . فلو أن هنالك من يحبونك حقاً فإنهم سيبذلون كل ما بوسعهم كى يساعدوك على النجاح . واعلم أن قدرتك على تكوين علاقات جيدة وطيبة مع الآخرين وقدرتك على الاتصال بهم بصورة مجدية ومؤثرة وظهورك دائماً فى صورة الشخص الإيجابى منشرح الصدر كل هذا يرغب الناس فى مساعدتك أينما تذهب .

إن الكاتب والباحث " دانيال جولمان " والذى ذاع صيته من خلال كتاباته عن " الذكاء الانفعالى " يقرر أن قدرتك على تكوين علاقات جيدة مع الآخرين لتحقيق النجاح أهم من اجتيازك لاختبارات مقاييس الذكاء العالمية أو تخرجك فى إحدى كليات القمة . ويقرر

أيضاً أن معظم الناجحين يصلون إلى القمة بتطوير وتنمية قدرتهم على التأثير والاختلاط والإقناع وترويج أفكارهم لدى الناس .

يقول " بيتر دراكر " إن الأدوات الثلاث الرئيسية لأى مدير تنفيذى هى حسن التعامل مع الآخرين ، والعرض التقديمى ، والعمل الكتابى . وإن النبوغ فى أية ناحية من هذه النواحى يمكن تعلمه من خلال التدريب والتطبيق ، لذلك اعقد النية اليوم على أن تكوّن علاقة ناجحة مع الآخرين . احرص على تلقى دروس فى الخطابة العامة وقم بدراسة وممارسة فن التفاوض . واعلم أن ما يزيد على 85% من نجاحك يتحدد من خلال مدى نجاحك فى التواصل الجيد مع الآخرين ، لذلك اعقد النية اليوم على أن تصبح خبيراً فى العلاقات الإنسانية .

عامل الحظ

هناك عنصر آخر من عناصر النجاح والذى يشار إليه مراراً وتكراراً فى العديد من قصص نجاح رجال وسيدات كثيرين ، ألا وهو عامل **الحظ** . فالحظ شكل من أشكال القوة الرافعة وهو عامل مشترك وأساسى فى كل النجاحات العظيمة . ومن حسن الطالع أن عامل الحظ يمكن ، إلى أبعد حد ، توقعه وهو يحدث وفق أسباب معينة . وفى كثير من الأحوال تستطيع فعلاً أن توجد حظك بنفسك من خلال ما تنجح أو تفشل فى عمله .

إن الحظ أمر يعتمد على الاحتمالات ، فهناك احتمالية أن أمراً ما سيحدث وهذه الاحتمالية يمكن حسابها بشىء من الدقة . وتقريباً فى كل حالة يمكن أن تزيد أو تنقص من احتمالية حدوث الشىء أو عدم حدوثه . وهذا هو الموضوع الرئيسى فى كتابى " ارسم مستقبلك بنفسك " .

على سبيل المثال ، هناك احتمالية شبه أكيدة أنك ستموت فى حادثة مرورية . لكنك تستطيع أن تقلل من تلك الاحتمالية وذلك بالانتباه طول الوقت وقيادتك للسيارة بحرص شديد وارتدائك لحزام الأمان الخاص بمقعدك . هناك الكثير من الناس ممن يقودون سياراتهم ويظلون طول عمرهم بلا حادثة واحدة أو حتى التعرض لغرامة تجاوز السرعة المقررة .

هل تريد أن تصبح مليونيراً ؟

هناك احتمال بنسبة 5% أنك ستصبح مليونيراً وذلك عبر حياتك العملية . وهذا يعنى أيضاً أن هناك احتمالاً نسبته 95% بأنك لن تستطيع أن تدخر مبلغ المليون دولار . ومن المحتمل أن تعمل باستمرار طيلة عمرك ، ثم بعد كل هذا تظل فقيراً ومعتمداً على الآخرين . وأحد الأهداف الأساسية لهذا الكتاب هو مساعدتك على زيادة احتمالية تحقيق الاستقلال المادى وذلك بإمدادك وتزويدك بالمعلومات والأدوات المجربة من قبل نسبة الـ 5% من أصحاب الملايين الناجحين .

دعنا نتفق ، على سبيل المثال أن الحظ يعتمد على **النشاط** . فكلما زادت محاولاتك وزادت سرعتك فى أداء شىء ما زادت احتمالية قيامك بالنشاط الصحيح والسليم وفى الوقت المناسب أيضاً وهذا ما يحقق لك النجاح الذى تأمله . فـ " بيل جيتس " هو أغنى رجل فى العالم ولكن شركة " مايكروسوفت " التى يملكها تدير حوالى 1600 مشروع مختلف وفى مراحل مختلفة من التطور والنمو وفى توقيت متزامن . وهو مع كل ذلك يعمل باستمرار ليزيد من احتمالية أن تتوصل شركته إلى شىء جديد مربح بدرجة كبيرة .

إن الفشل فى المحاولة الأولى أو حتى العشر محاولات الأولى لا يعنى أن الموضوع فشل تماماً وإلا فإن معظم المحاولات التى يقوم بها " بيل جيتس " ستفشل وهذا أمر غير صحيح . وعلى الرغم من هذا فإنك لو حاولت أن تداوم على تجربة أمر جديد وتعلمت من كل سقطة فإنك حتماً ستطور وتنمى المهارات والخبرات التى تحتاج إليها فى تحقيق النجاح .

دراسة واستعداد دائمان

هناك مقولة شهيرة تقول : " الحظ يأتى عندما يتفق الاستعداد مع الفرصة " . فبزيادة الوقت الذى تأخذه فى تعليم ودراسة وإعداد نفسك فى مجال العمل الذى اخترته تزداد نسبة تحالف الحظ معك . وكلما زاد إعدادك واستعدادك زادت احتمالية بلوغك كلاً من الفرصة والقدرة على انتهاز تلك الفرصة والتشبث بها عندما تلوح لك .

ومن الأهمية بمكان أن نعرف أن الحظ يواتى ذوى الأهداف الواضحة والصريحة والخطط المفصلة للأداء . فأنت عندما تعرف تحديداً ما تريده وتسعى دائماً وبجد لتحقيقه ستجد أن كل الظروف تساعدك كى تضعك على الطريق الموصل لأهدافك بسرعة وتضع أهدافك فى طريقك أيضاً .

عندما تكون على بينة من أهدافك فإنك تطرق باب قانون الجاذبية وتبدأ فى جذب واستعمال الناس والأفكار والظروف والمصادر التى تساعدك على تحقيق أهدافك ، وستجد فى طريقك مواقف سعيدة وأحداثاً سارة بطريقة لا تستطيع تفسيرها . وسأتحدث فى هذا الموضوع باستفاضة فى الفصل التالى .

تطوير القدرة الشخصية

الطاقة هى أحد أشكال القوة الرافعة والتى تستطيع أن تنميها كى تحقق الثراء . إن معظم الناجحين لديهم طاقات أعلى من العاديين وهذا ما يمكنهم من العمل لفترات أطول وبجدية أكثر وبحماس ومثابرة شديدين . وهم أكثر مرونة ولديهم القدرة على استرجاع واسترداد حيويتهم بعد كل المشاكل والصعاب والتى لابد أن تصادفهم على طريق النجاح .

لذلك فإنه من الضرورى كى تحقق نجاحاً عظيماً أن تنظم نمط حياتك على العديد من الأمور المهمة مثل نظام غذائى معين وتمارين معينة وراحة فى وقت معين . مثلاً هناك عادة منتشرة بين جميع الناجحين هى أنهم يشاهدون التلفاز لوقت قصير وينامون مبكراً عملاً بالمثل القائل " نم مبكراً تستيقظ مبكراً " مما يجعلهم أصحاء وأثرياء وحكماء . واعلم أن الناجحين ينظمون أوقاتهم ونمط حياتهم كى يستيقظوا مبكراً ليبدأوا فى التخطيط ليومهم وحياتهم ، بينما الشخص العادى يظل نائماً . وهذه العادة فقط كفيلة بأن تعطيك تميزاً عن الآخرين .

اختر العمل المناسب

إن اختيار الوظيفة أو العمل المناسب هو شكل آخر من أشكال القوة الرافعة وربما يكون أكثرها أهمية . والعامل المشترك بين الناجحين والأثرياء خلاف ترويض النفس هو أنهم يعملون فيما يحبون .

إن القرار الأكثر أهمية على مدار حياتك هو اختيارك لنوع العمل الملائم لك فبهذا تستطيع أن تعمل بجد أكثر وأن تواجه كل العقبات وتصر على النجاح . وفى الواقع إن لم تحب عملك بدرجة كافية فعليك بالبحث عن عمل آخر تحبه . فلو ظللت تعمل بعمل لا تحبه فسوف تضيع وقتك وتفقد حياتك .

سؤال المليون دولار

أود أن أسألك سؤالاً : " ماذا تفعل لو حدث وربحت مليون دولار غداً فى سحب ورق اليانصيب ؟ هل ستستمر فى نفس عملك الحالى ؟ " إذا كانت إجابتك بـ " لا " فإنه من واقع الشعور بالمسئولية تجاه نفسك أن تعترف بأنك تسير فى الطريق الخطأ . لابد أن يكون هدفك هو البدء فى البحث عن تحسين وضعك أو تحسين وضع وظيفتك . ويجب أيضاً أن تكرس وقتك وجهدك فى البحث عما تحب أن تعمله حيث يكون لديك الحماس للنبوغ مهما تطلب ذلك منك من تغيير أو تضحية .

إذا ما وجدت العمل الذى يتناسب تماماً مع مواهبك واهتماماتك المتفردة وطبيعتك الخاصة فإنك الآن على استعداد تام أن تبلغ الثراء على طريقتك أنت .

لا تيأس

إن كنت ترغب حقاً فى أن تصبح ثرياً ، فما من شىء يستطيع أن يثنيك عن عزمك . وهناك أمثلة كثيرة لأشخاص قابلتهم كل ما يمكن أن تتصوره من معوقات وعقبات ولكنهم استطاعوا أن يتغلبوا على كل تلك الصعاب ، وها هم يسيرون قدماً نحو تحقيق نجاح عظيم .

مهما تواجه من عقبات فلا تيأس ولا تستسلم ، فهناك شخص قبلك واجه قدر ما واجهته أنت عشرات المرات ولكنه تغلب على كل هذه العقبات وصار ناجحاً . إن طلب الثراء ليس بالأمر المستحيل ، وهو يتطلب هدفاً وخطة وترويضاً للنفس وعملاً جاداً لوقت طويل وكل هذه الصفات يمكنك تعلمها وتنميتها .

وإذا ما أردت أن تدفع ثمن النجاح مقدماً وتداوم على ذلك مرة بعد أخرى حتى تحقق أهدافك فستنجح بلاشك . والسؤال الحقيقى والذى يجب عليك أن تجيب عنه : ما هو مقدار احتياجك إلى هذا النجاح ؟

تدريبات عملية

1 - 1. خذ قراراً اليوم بأن بمقدورك مستقبلاً أن تحقق استقلالاً مادياً . حدد هدفاً مادياً معيناً وضع أمداً معيناً لتحقيقه ثم اشرع بوضع خطة وابدأ فى تنفيذها من اليوم .

2 - 2. اذهب إلى المصرف وافتح " حساباً ادخارياً " حيث تبدأ فى بناء " حصنك المالى " خلال الشهور والسنوات المقبلة .

3 - 3. خطط لعشر أو عشرين سنة للمستقبل وتخيل لنفسك حياة أفضل . كيف تريدها أن تكون ؟ ما هى الخطوات التى يمكنك أن تتخذها حالاً لجعلها كذلك ؟

4 - 4. اعقد النية على أن تنبغ فى مجال عملك الذى اخترته . حدد المهارة المطلوبة والتى إذا أديتها بطريقة ممتازة طول الوقت تجعل مساهمتك ذات قيمة عالية .

5 - 5. سر قدماً وصمم أن تعمل أكثر مما تتقاضاه يومياً وقم بإنهاء عملك سريعاً وبثقة . كن عملياً إلى أقصى حد .

6 - 6. لا تخش المخاطرة ولا تجعل القلق يسيطر عليك نتيجة الفشل المؤقت ، ولكن ركز على أن تزيد من احتمالات تحقيق النجاح وذلك بتجربة أمور أكثر ، وداوم على ذلك لمدة طويلة .

7 - 7. احرص على أن تظل إيجابياً ومتفائلاً مهما حدث . ابحث عن الجزء الحسن والمفيد فى كل موقف وكل شخص . وبعد كل هذا أتمنى أن تستمتع بطريقتك فى البحث عن الثراء بنفسك .

" إن الطريق إلى الثروة منبسط وممهد كالطريق إلى السوق ،

ولكنه فى الأساس يعتمد على عنصرين مهمين : الاجتهاد

وحسن التدبير . احرص على ألا تضيع وقتك ومالك هباء

ولكن استفد منهما إلى أقصى درجة ممكنة " .

ـ " بنجامين فرانكلين "

2 كن مستقطباً للمال

" إن التحدى الأعظم يكمن فى إصرارك على تحقيق ما تؤهلك إمكانياتك لتحقيقه . ولا تستطيع أن تتخيل وقع ما تقوم به من مضاعفة لطاقتك وزيادتها إلى أبعد الحدود على روحك المعنوية " .

" جيم رون "

إن أهم خطوة فى تكوين كل الثروات والتى تعد نقطة الانطلاق ترجع إلى ما أسماه " نابليون هيل" **وعى الثراء** . ومفادها أنه قبل أن تحقق الثراء على أرض الواقع لابد أن تحققه فى ذاتك أنت أولاً ، وذلك بأن تجعل من ذاتك الثراء نفسه ، أى أنه لابد لك أن تثق بأن بمقدورك تحقيق الثراء . واعلم أن كلاً من الفقر والغنى هما نتيجتان لحالة ذهنية معينة . وأهم خطوة تسلكها على طريق الاستقلال المادى هى قرارك أن تغير من طريقة تفكيرك وأن تطبع فى ذهنك إيماناً لا يتزعزع بأنك تستطيع تحقيق بل وستحقق ما تصبو إليه من أهداف مادية ، وهذا القرار لابد لك أن تتخذه قبل أى شىء آخر .

عندما كنت صبياً كنت شغوفاً بقراءة قصص الأثرياء من رجال وسيدات وكيف أنهم استطاعوا تكوين ثرواتهم ، وتحت ظروف معينة فقدوا تلك الثروات ثم تمكنوا مرة أخرى من استعادتها . وقرأت أيضاً ولمرات عديدة عن أهمية وعى الثراء ولكننى لم أدرك ما المقصود بها إلا منذ سنوات قليلة ، ومنذ ذلك الحين تغير مجرى حياتى تغيراً تاماً . وبعد ذلك تحسنت كل جوانب حياتى تحسناً مذهلاً خاصة فيما يخص الثروة المتراكمة ، كل هذا بعد ما أدركت أخيراً ما المقصود بتلك الكلمات : " وعى الثراء " .

التغير يقابله تغير

فى هذا الفصل من الكتاب ستتعرف على بعض من المبادئ المهمة والمثيرة والتى طال بحث الإنسان عنها حتى اكتشفها أثناء بحثه عن أسرار العصور والأزمان : الصحة والسعادة والثروة الشخصية الضخمة . لو أنك أدركت وفهمت هذه المبادئ أو القوانين الأساسية تمام الفهم فإن كل ما يتصوره عقلك ويؤمن به سيصبح بإمكانك تحقيقه ولن تكون هناك حدود لقدراتك إلا التى ترسيها فى ذهنك ويقبلها عقلك .

العقل هو الأهم

إن طريقة تفكيرك فى الأمور تحدد بشكل كبير مدى نجاحك فى تحقيق ما تفكر أو ستفكر فيه . وبطريقة أخرى فإنك مجرد **عقل** فى جسد كل مهمته حمل هذا العقل أينما يذهب . واعلم أن كل شىء من صنع الإنسان فى هذا العالم بدأ بفكرة ، وكل ما تراه من حولك هو ببساطة تعبير عن التفكير . حتى أن حياتك كاملة هى تعبير عن طريقة تفكيرك ، وحيث إن طبيعة تفكيرك تحدد طبيعة حياتك فلو أنك تُطور وتُحسن من طبيعة تفكيرك فى الأمور فلابد أن يتبع هذا حتماً تطور فى طبيعة حياتك .

وعندما يهديك تفكيرك إلى أنك شخص قادر على تحقيق كل أهدافك المادية والشخصية وتداوم على البحث عن طرق كى تجعل أفكارك حقيقة واقعية فإن نظرتك لنفسك ولإمكانياتك ستتغير للأفضل .

توقع الأفضل

ينص **قانون التنبؤات** على أن **أي شىء تتوقعه بشرط أن تكون توقعاتك نابعة عن ثقة من داخلك سواء كان سلبياً أو إيجابياً يحدث لك ويصبح حقيقة** . فلو أنك تتوقع عن ثقة أنك ستنجح ، وتشبثت بهذا الاعتقاد وتصرفت وكأنه أمر حتمى فإنك ولا شك ستحقق هذا النجاح فعلاً .

وبشىء من الثقة لو أنك توقعت أن تتعلم شيئاً جديداً من كل تجربة تمر بها فسوف تصبح أكثر حكمة وفطنة بعد كل سقطة أو عثرة . أيضاً لو توقعت بنفس الثقة أنك ستصبح ثرياً باستغلال مواهبك وقدراتك فيما يتاح لك من فرص وكنت على إيمان دائم بموقفك تجاه تنبؤاتك الواثقة وأصررت على ذلك لفترة كافية فسوف تحقق ما ترغبه من ثراء . إن وضعية التنبؤات الإيجابية ستمنحك موقفاً إيجابياً مبهجاً سيجذب إليك أناساً لديهم القدرة على مساعدتك وستجعل الأمور تسير تماماً بالطريقة التى توقعتها .

إن الناجحين يتوقعون النجاح مسبقاً ويتوقعون أن يصبحوا مشهورين ومحبوبين لدى الآخرين وهم يتوقعون أن يتعلموا من كل تجربة يمرون بها أن ينموا ثرواتهم . والحقيقة المثيرة للعجب أن كل تنبؤاتك تقوم أنت بالتحكم فيها وتقرر بنفسك كيف ستبدو تلك التنبؤات ، فأنت الذى تضعها بنفسك وبالطريقة التى تراها مناسبة لما ستسفر عنه الأشياء فى المستقبل . دائماً توقع الأفضل ولن تشعر أبداً بأى إحباط .

كن كالمغناطيس الجاذب

يعد **مبدأ الجاذبية** واحداً من المبادئ بالغة التأثير على مستوى العالم كله ، حيث يعتبر هذا المبدأ أن **الإنسان نفسه مغناطيس جاذب** .

ويقول إن أفكارك تنتج مجالاً قوياً للطاقة ينبعث منك ويجذب إليك أناساً وظروفاً تتلاءم مع أفكارك . كل فكرة لديك تخضع للعاطفة بطريقة أو بأخرى سواء سلباً أو إيجاباً . ومثل برادة الحديد بالنسبة للمغناطيس فإن كانت لديك أفكار تنم عن رغبة أو خوف فأنت تجذب إليك أناساً وظروفاً وأحداثاً تتلاءم مع أفكارك .

وربما يكون هذا المبدأ أهم مبدأ عقلى يتم استخدامه فى شرح عمليتى النجاح والفشل والتوفيق وعدم التوفيق . ويقول إنك لو استطعت أن تكوّن صورة واضحة فى ذهنك عن هدف تنشده وتمكنت من أن تحمل هذه الصورة فى ذهنك بشكل دائم وعلى أساس قوى فإنك حتما ستجذب إلى حياتك المصادر التى تحتاجها كى تحققه .

إن الأثرياء والناجحين صاروا إلى ما صاروا إليه نتيجة حملهم لفكرة الثراء والنجاح فى أذهانهم لفترة طويلة كافية وبعزيمة قوية حتى استطاعوا أن يجذبوا إليهم المصادر التى احتاجوها لتحقيقها . إن مهمتك الأساسية هى أن تركز ذهنك فيما تريده حقاً وتصرفه عن الأمور التى لا تريدها حتى تبدأ رغباتك الحقيقية تتجسد من حولك .

الباطن كالظاهر

إن **مبدأ التطابق والتلاؤم** هو أحد المبادئ المهمة وشديدة التأثير فى عالمنا اليوم وهو ينص على أن الباطن كالظاهر ، أى أن عالمك الخارجى مثل المرآة التى تعكس إليك ما يدور بعالمك الداخلى ، وأيضاً كل شىء يحدث من حولك يتفق مع آخر يدور بداخلك ، وهذا الكلام ينطبق على مستوى الوعى واللاوعى ، فلا يوجد شىء يحدث

فى حياتك أو يظل بها إلا وهناك شىء آخر فى ذهنك وتفكيرك يتوافق ويتلاءم معه .

واعلم أن أية فكرة تحملها فى ذهنك على أساس دائم يمكنك تحقيقها . وبشىء من الثقة لو أنك تعتقد أن لديك القدرة على تحقيق هدف معين واستطعت أن تكوّن صورة واضحة لهذا الهدف فى ذهنك لفترة طويلة كافية فستجد أن عالمك الخارجى يتوافق فعلاً مع هذه الصورة . إن قدرتك على أن تجد وتتشبث بهذه الصورة الذهنية هى الاختبار الحقيقى لرغبتك فى تحقيق هذا الهدف وإيمانك بأن بإمكانك تحقيقه .

ثلاثة براهين

هناك ثلاثة أمور تتبين من خلالها مدى صحة مبدأ التطابق والتلاؤم : فى وجوه الآخرين وفى علاقاتك وفى ثروتك .

وجوه الآخرين

إن عالمك الخارجى من تجاربك مع **الآخرين** يتفق تماماً مع موقفك ، ودائماً ما ستجد موقفك قد انعكس إليك من خلال وجوه وتصرفات الآخرين من حولك . فلو أن لك موقفاً إيجابياً متفائلاً فستجد أن الناس من حولك يتجاوبون على الفور معك بطريقة إيجابية مبهجة وذلك حتى قبل أن تتفوه بكلمة واحدة .

علاقاتك

إن علاقاتك ستعكس إليك تماماً طبيعة ونوع الشخص الذى **بداخلك** . فعندما تشعر بأنك من النوع السعيد اللطيف الودود فإن علاقاتك ستكون من النوع نفسه السعيد والمنسجم والودود أيضاً .

ولكن لو أنك من النوع الغاضب الحانق أو الخائف لأى سبب بقصد أو بدون قصد فإنك سترى ذلك على الفور منعكساً على علاقاتك وخاصة فى المنزل والعمل .

ثروتك

الجانب الثالث والذى يظهر فيه قانون التطابق نفسه هو ما يخص **ثروتك** . إن عالمك الخارجى من ثروة وإنجاز مادى واقتصادى ما هو إلا صورة طبق الأصل من عالمك الداخلى من حيث الاستعداد لتحقيق نجاح مادى . فكلما تغذى عقلك وذهنك بأفكار وكلمات وتصورات وأهداف وكل ما شابه ذلك من صور تكوين المال وادخاره ، كان تحقيق ذلك على أرض الواقع أسرع .

المبادئ حيادية ولا تنحاز لأحد

إن مبادئ وقوانين التنبؤ والجاذبية والتطابق كلها حيادية ومن الممكن أن تعمل فى صالحك أو ضدك وهذا يعتمد على نوعية ما تختاره من أفكار . فهذه المبادئ والقوانين بمقدورها أن تجعلك سعيداً أو تعيساً ، صحيحاً أو مريضاً ، غنياً أو فقيراً ، وبإمكانها أيضاً أن تفيدك أو تضرك ، كل هذا يعتمد على طريقة استخدامك لها .

والجزء الخاص بالمعادلة الذهنية والذى تستطيع أن تتحكم فيه فقط هو الجزء المتعلق بالأفكار التى تختارها كى تفكر فيها . فعندما تعود نفسك وتدربها على التفكير فى الأشياء التى ترغبها وعلى تصوراتك للثروة ورغد العيش فإن هذه المبادئ ستشكل ولا شك عالمك الخارجى من الحقيقة ليعكسها بكل تفاصيلها . واعلم أنك لو فكرت فى أن تكون ثرياً ستصبح بلا شك ثرياً .

ما تزرعه تحصده

هناك واحد من المبادئ المهمة وهو مبدأ الزراعة والحصاد ، وينص هذا المبدأ على أن أي شىء تزرعه لا شك ستحصده . بعبارة أخرى ، مهما كان نوع العمل الذى تعمله ستعود عليك نتائجه . بعض الناس يعتقدون أن هذا ليس عدلاً ولكن هذا بسبب عدم إدراكهم وفهمهم المعنى الحقيقي للعبارة .

وفى عالمنا الحديث مقولة شهيرة تقول " الأغنياء يزدادون غنى والفقراء يزدادون فقراً " فلماذا يحدث هذا ؟ إن السبب وراء ذلك بسيط جداً وهو فى أساسه يبنى على مبادئ وقوانين التطابق والجاذبية والتنبؤات وحقيقة أن كل الأمور ترجع إلى العقل ، فالذين يصبحون أغنياء ويظلون كذلك يبقون فى عقولهم فكرة الثراء عقلية المليون دولار . فهم يزرعون أفكاراً جيدة ويجنون مقابل ذلك حياة جيدة . فكلما زاد تفكيرهم فى زيادة الثروة والرخاء يزيد تبعاً لذلك ما يكونونه من مال ويصيرون أكثر ثراء .

التفكير السلبى يطرد المال

وفى نفس الوقت نجد أن الذين يشعرون دوماً بالقلق فيما يخص عملية تكوين الثروة يتولد من حولهم مجال قوى سلبى للطاقة الذهنية يعمل على طرد وإقصاء المال بعيداً عنهم ويزيد من مشاكلهم المادية . وينتهى بهم الحال إلى أن يحصلوا على أقل القليل مما يرغبون أو أقل مما يستطيعون تحقيقه وغالباً ما يغرقون فى الديون والفواتير . إنهم يجنون ما يزرعون ، وما حدث لهم نتاج لما فكروا فيه .

بعض الناس يكدسون عقولهم بأفكار مثل الندرة والعجز والفقر وعدم

القدرة على توفير عوامل الحياة الجيدة ويفكرون بصفة مستمرة فى أن كل شيء غالى الثمن وأنهم لا يملكون إلا القليل ، وما يزيد من قلقهم هو شعورهم بالفشل أكثر من شعورهم بالنجاح . ونتيجة كل ما سبق فإنهم ينمون فى أنفسهم وعى الفقر . وبذلك نجد أنهم يزرعون أفكار العجز وعدم القدرة ويجنون الفشل المادى طيلة حياتهم .

فكر كما يفكر الأغنياء

ما الذى يفكر فيه الأثرياء معظم الوقت ؟ وما الذى فكروا فيه قبل أن يصبحوا أثرياء ؟ من خلال العديد من اللقاءات الشخصية معهم وجدنا أنهم دائماً ما يشغلون عقولهم بأفكار وتصورات عن الثراء ورغد العيش والنجاح وغزارة الإنتاج وحلول مشاكل السوق ، ويقومون بقراءة كتب ومجلات تصف أثرياء آخرين وتوضح كيفية تكوين الثروة ومميزات الثراء . ويوجهون تفكيرهم إلى كل ما هو جميل وفخم من منازل وسيارات وملابس وإجازات . ويتوقعون دوماً إن يستمتعوا بكل هذه الأمور الحسنة بعد عناء ما بذلوه من جهد .

هناك واحدة من القواعد المهمة كى تصبح ثرياً وهى : إن أردت أن تصبح ثرياً ناجحاً فاكتشف ما لا يقدم الناس على التفكير فيه وارفض أن تفكر بطريقتهم ، وبدلاً من ذلك اكتشف كيف يفكر الأثرياء وماذا يقرأون وكيف يقضون أوقاتهم وما الذى يتحدثون فيه وما يشغل تفكيرهم وما يكتبون عنه ، وبعد ذلك افعل تماماً ما يفعلون . اغرس البذور فى حديقة عقلك تلك التى تريد فقط أن تراها تنمو فى العالم من حولك .

اصبر تظفر

وهناك مبدأ آخر يفسر لنا كيف يصبح الناس أثرياء بادئين من الصفر ، وهو ما يطلق عليه مبدأ الادخار أو التراكم ، وينص هذا المبدأ على أن **كل شىء ضخم ونافع فى حياة الإنسان هو تراكم لمئات ، إن لم يكن آلاف ، المجهودات والتضحيات الصغيرة جداً** والتى يحسها ويقدرها قلة قليلة جداً من الناس . وهذا المبدأ يوضح لنا أنه من الصعب تحقيق نجاح عظيم بين يوم وليلة أو نتيجة تجربة أو إنجاز وحيد بل إن النجاح الدائم يتجمع ويتراكم على مدار الوقت .

يجب عليك أن تبذل ما لا حصر له من الجهود الصغيرة والبسيطة والتى لا يراها أو يحسها أى شخص آخر أو يقدرها وذلك قبل أن تنجز أى شىء له قيمة . واعلم أن النجاح المادى ينمو ككرة الثلج والتى تبدأ صغيرة جداً ولكنها وبينما تتدحرج إلى الأمام تنمو وتكبر حيث إنها تقوم أثناء ذلك بتجميع ملايين الأجزاء الصغيرة من فتات الثلج إلى كتلتها وبعد فترة قليلة لا يستطيع أحد إيقافها وتكتسح كل شىء أمامها .

تعلم ما تحتاج إليه

هناك ثلاثة جوانب مهمة لمبدأ التراكم وذلك فيما يخص النجاح المادى : المعرفة والمال والخبرة أو التجربة وستتم مناقشة هذه الأمور مراراً وتكراراً فى هذا الكتاب نظراً لأهميتها الكبيرة .

المعرفة قوة

المعرفة قوة وعامل رئيسى فى إكسابك القوة الرافعة التى تحتاجها

كى تضاعف من طاقتك وتستغل ما يسنح لك من فرص . إن جسدك ذاته عبارة عن معرفة وذلك من خلال ما تقوم به من حشد وتراكم لمئات ، وربما آلاف ، المعلومات البسيطة جداً عبر الزمن .

وأى شخص لديه قاعدة معرفية واسعة لابد وأنه استثمر آلاف الساعات من أجل إنشاء هذه المكتبة الذهنية بفكرة فى كل مرة . وأهم حصيلة لهذه النتيجة المتراكمة لسنوات من الدراسة والتطور والنمو هى أن يصبح الفرد خبيراً فى مجال ما يستطيع من خلاله أن يضمن أجراً ودخلاً ضخماً وذلك مقارنة بأى شخص آخر لم يقم بنفس القدر من العمل والإعداد . وهذا هو السبب الأساسى فى أن نسبة العشرين بالمائة ممن هم على القمة فى مجال ما يحصلون على ثمانين بالمائة من نسبة أرباح هذا المجال . إنهم يعرفون أكثر وعلى دراية واسعة أفضل من منافسيهم لذلك يتقاضون أجوراً أعلى نظير خدماتهم .

داوم على ادخار أموالك

وهذا جانب آخر لمبدأ التراكم يتعلق بالمال وهو ضرورى لنجاحك ، فكل ثروة ضخمة هى تراكم لمئات ، بل وآلاف ، من كميات صغيرة من المال . فنادراً ما يبدأ الثراء بتحقيق نجاحات مادية هائلة ومكاسب طائلة حتى لو أن هذا هو ما يعتقده الكثيرون ويسعون جادين لتحقيقه خلال فترة العشرينيات أو الثلاثينيات من عمرهم . إن هذا غير صحيح . والحقيقة أن الثروة ، بل والثراء نفسه ، تبدأ فى النمو والتراكم ببطء شديد فى أول الأمر خطوة بخطوة ، وتؤول الثروة فقط إلى هذه النوعية الخاصة من الناس ممن يمتلكون القدرة على كسب المال وبعد ذلك يعملون على مضاعفته .

إن المكان الذى أنت عليه الآن هو المكان الذى تبدأ من خلاله رحلة

البحث عن الثراء . إن لم تستطع أن تعود نفسك على الاقتصاد فى النفقة وحسن التدبير وتبدأ فى ادخار مالك خلال ظروفك الحالية فلا تتوقع لنفسك أن تقوم باكتساب هذه الصفات فيما بعد .

إن كنت تبحث عن قاعدة بسيطة لكيفية تحقيق الثراء فستجدها فى كلمات هذه العبارة : أنفق أقل مما تكسب . والنقطة التى تستطيع أن تبدأ من خلالها هى أنه يجب عليك الآن أن تدخر ، بقدر ما تستطيع ، قدراً من المال وتقوم بفتح حساب مصرفى خاص من أجل تحقيق " استقلال مادى " وتبدأ فى الادخار . واعلم أنك عندما تدخر فأنت تولد مجالاً قوياً من الطاقة حول هذا المال والذى يبدأ بدوره فى جذب كميات أكثر فأكثر فى حياتك . وبإضافة هذه الكميات لحساب ثروتك تنشأ قوة مغناطيسية أقوى تجذب بدورها كميات أكبر من المال .

ادخر للمستقبل

منذ بضع سنوات ماضية شرعت فى بداية مشروع جديد ووقعت فى كل ما يمكن تصوره من الأخطاء التى يقع فيها رجل أعمال ناشئ وكان نتيجة ذلك أننى فقدت كل ثروتى . لذلك ولكى أحافظ على وضعى المالى كان لزاماً علينا أن نبيع المنزل الذى نعيش فيه مقابل أعلى سعر وعندئذ تدخلت زوجتى وأوضحت أنها قلقة على المال وأصرت أن تأخذ عشرة آلاف دولار من حصيلة بيع المنزل وقامت بوضعها فى حساب مصرفى منفصل حيث لا تستطيع يدى أن تمتد إليه ، ونظراً لأنها عنيدة وافقت على الفور وسمحت لها أن تفعل ما تريد . أتدرون ماذا حدث بعد ذلك ؟ منذ ذلك الوقت لم نشعر بضيق ذات اليد أبداً .

ولا يهم ما حدث بعد ذلك خلال الشهور والسنوات التالية من صعود

وهبوط الحركة الاقتصادية والمشروع فقد كانت هناك وفرة من المال تتحقق لنا دائماً ، لذلك لم يكن هناك ضرورة فى أن نقترب من الحساب الادخاري الخاص . وخلال عامين تخلصنا من الديون واستطعنا أن نشترى منزلاً جديداً جميلاً وفى واحد من أجمل الأحياء بالمدينة .

قمت بالتحدث مع الكثير من الأثرياء على مر السنين وقصوا علىّ نفس القصة . فقد قالوا لى إنه بمجرد أن بدأوا فى توفير المال وادخاره للمستقبل وجدوا أن هذا المال كان يبدو وكأنه يجذب مالاً أكثر وفرصاً أكثر فى حياتهم . وعندما نمت مدخراتهم بدأت فى جذب أناس ومعلومات مكنتهم من استثمار أرصدتهم بوعى شديد مما أدى إلى نمو استثماراتهم بطريقة أسرع . من المحتمل أن يكون السبب الرئيسى وراء بقاء الناس فقراء هو أنهم لم يقوموا بوضع مدخراتهم المبدئية فى حساب مصرفى خاص بهم وذلك ليبدأوا به مستقبلاً . ومن المعروف أن تكوين ثروة يحتاج إلى مال .

أتقن عملك تمام الإتقان

إن مبدأ التراكم حيوى ومهم لتحقيق النجاح وذلك فيما يخص جانب **الخبرة** . فالناجحون فى أى مجال هم تقريباً وبلا استثناء الذين لهم باع طويل من الخبرة فى هذا المجال أكثر من الشخص العادى . واعلم أنه لا شىء يفوق الخبرة سواء كان عملاً أو تجارة حرة أو إدارة أو بيعاً أو استثماراً أو كلاماً أو كتابة أو أى شىء آخر ، إن الخبرة هى التى تصنع الفارق الكبير بين شخص وآخر .

هناك العديد من الدراسات والآراء فيما يتعلق بموضوع الإتقان والإجادة وبإجماع آراء الخبراء فإن أساس الإتقان فى أى مجال مبنى على معرفة نموذجية وهى قدرة الشخص على " تجميع

الخيوط " عند تصديه لموقف يحتمل تشابهه مع موقف آخر سابق . ومع اختلاف المواقف التى يتعرض لها الشخص تزداد النماذج والأنماط التى يقوم بتسجيلها ويصبح قادراً على اتخاذ قرارات قاطعة وأسرع عند تعرضه لموقف جديد أو مختلف .

لا تجعل إخفاقك يثنيك

إن صفة المعرفة المثالية تنطبق على كل مجال من قانون وطب وتفاوض وبيع وتجارة حرة . ويتفق جميع الخبراء على أنك تحتاج من خمس إلى سبع سنوات وما يقرب من 1000 ساعة من الخبرة كى تتقن وتتسيد حرفتك مهما كان نوعها . وهناك طريقة واحدة تستطيع من خلالها أن تكتسب تلك الخبرة وهى أن يكون لديك استعداد أن تخفق أى أن تستخدم طريقة التجربة والخطأ وبعدها تتعلم من كل تجربة تمر بها .

إن العدو الأكبر للإتقان والإجادة وتحقيق النتائج العظيمة التى تجعلك الأفضل فى مجالك هو " المنطقة الدافئة " . إن معظم الناس يشعرون بارتياح شديد عند وصولهم لمستوى متوسط من الأداء والإنجاز ، حتى أن مجرد التفكير فى تجربة شىء جديد ومختلف يصيبهم بالجزع والاضطراب . والكثير من الناس لا يقدمون على القيام بالمخاطرة التى من شأنها أن تنقلهم من تلك المنطقة الدافئة ، وذلك بسبب خوفهم الشديد من الفشل .

ولكن الحقيقة أنك إن لم تخرج نفسك من منطقتك الدافئة وتقع فى الأخطاء التى من شأنها أن تكسبك الخبرة التى تحتاجها كى تنجح فلن يكون بمقدورك أن تتطور وتصبح قادراً على كسب ما ترغبه من مال . بعبارة أخرى لن تستطيع تعلم كيفية تحقيق النجاح إلا من خلال إخفاقاتك ومن خلال مواجهة المخاطر التي لا يكون النجاح

مضموناً فيها . فإذا لم تخفق فى أوقات معينة فلن تستطيع أن تحقق النجاح المنشود .

الحقيقة الكبرى

إن الأساس الذى يبنى عليه مبدأ التراكم هو أن كل شىء **له قيمة معينة** ! فكل شىء تنجح فى عمله ، أو تفشل فيه ، له قيمة بطريقة أو بأخرى . فعندما تحدد لنفسك هدفاً فإن كل ما تقوم به إما أن يفيدك أو يضرك . وكما تعلم فليس هناك شىء حيادى . إن الخطأ الفادح الذى يقع فيه معظم الناس أنهم يعتقدون أن شيئاً ما مهم ويستحق العناء فقط لو أنهم قرروا ذلك . ولكن القاعدة تقول إن ما لا يفيد يضر . وإن الشىء إن لم يضف فمن المحتمل أنه يقلل من القيمة .

عندما تضع لنفسك هدفاً بأنك ستصبح ثرياً فإنك تخضع نفسك لمجموعة من القواعد الجديدة ، وكل شىء منذ هذا اليوم فصاعداً تكون له قيمة معينة بطريقة أو بأخرى . عندما تقرأ كتاباً أو تستمع إلى برنامج إذاعى وتحضر ندوات ودروساً تعليمية إضافية لترقى بقدراتك إلى تكوين الثروة أو أن تنام مبكراً وتستيقظ مبكراً كل هذا له قيمة معينة . وعندما تخطط كل يوم مقدماً وتسعى إلى أن تنجز أعمالك المهمة قبل الشروع فى أى شىء آخر فكل هذا له قيمة معينة . كل عمل إيجابى ومفيد يتم وضعه فى الجانب الإيجابى من حياتك .

الوقت كالسيف

ولكن لو أنك تقضى وقتك كل مساء فى مشاهدة التلفاز والسمر مع أصدقائك مضيعًا بذلك وقتك فى القيام بأنشطة ذات قيمة متدنية أو

عديمة القيمة بالمرة فإن كل هذه الأنشطة لها قيمة معينة أيضاً ويتم وضعها فى الجانب السلبى من حياتك . وتماماً كالشركة الناجحة التى لديها ميزانية إيجابية فأنت أيضاً لديك ميزانية ، فعندما تقوم بتجميع نقاط أكثر فى " جانب الدائن " من دفتر حياتك أكثر من تلك النقاط فى " جانب المدين " فإنك بذلك توجد لنفسك حياة أفضل . وهذا هو الحال بالنسبة للمحاسبة المالية ، حيث إن كل شىء له قيمة وأهمية معينة .

وهكذا تتضح لنا نقطة مهمة وهى : لو أن ما تقوم بعمله لا يقودك **نحو** تحقيق أهدافك فمن المحتمل أنه يقودك بعيداً عنها ، فليس هناك شىء حيادى . إن ما تقوم بعمله إما أنه يضعك على الطريق الصحيح نحو أهدافك التى تريد تحقيقها فى حياتك وأن تسمو بشخصيتك وتكوّن الثروة التى تريدها أو أنه يقصيك بعيداً عن تحقيق ذلك . واعلم أن كل شىء له قيمة معينة . وهذا هو أهم تطبيق على مبدأ التراكم فى حياتك .

إذا آمنت بشىء فسوف تحققه

إن **لمبدأ الاعتقاد** تأثيراً غير عادى على حياتك ، ومفاد هذا المبدأ أن **أى شىء كائناً ما كان تؤمن به بشىء من الثقة تستطيع تحقيقه .** فأنت لا تؤمن بما تراه ولكن ترى ما تؤمن به فعلاً . إن اعتقادك يحملك على أن ترى نفسك وعالمك بطريقة معينة . فلو أنك تعتقد تمام الاعتقاد أن شيئاً ما سيتحقق فإنك ستفكر وتشعر وتتصرف بطريقة معينة وفى النهاية ستحدد تصرفاتك بشكل كبير ما تتحصل عليه من نتائج . واعلم أن ما تعتقده لنفسك سيصبح حقيقة واقعة .

إن عقلك مصمم بطريقة تجعلك تنزع إلى تجاهل أى معلومات تصل

إليك ولا تتلاءم مع ما تعتقد أنه حقيقى فعلاً ، سواء كانت ظنونك واعتقاداتك مبنية على حقيقة أو خيال .

امتلك عقلية أصحاب الملايين

هناك أمر مهم تم اكتشافه وهو : إن هؤلاء الذين قدر لهم النجاح يؤمنون إيماناً قاطعاً بأنهم سيصبحون ناجحين إن عاجلاً أو آجلاً . ويؤمنون بأن كل ما يطرأ على حياتهم سلباً أو إيجاباً هو جزء ضمن خطة كبيرة موضوعة كى تجعلهم فى النهاية ناجحين . إنهم يأبون أن يخطر ببالهم أو أن يفكروا فى احتمالية الفشل .

إنك تتصرف بطريقة تتلاءم مع اعتقادك الداخلى . فعندما تقنع نفسك تماماً **بأنك شخص ناجح ولكن تنتظر المكان والزمان لحدوث ذلك** فسوف تكون مختلفاً تماماً عن الشخص الذى يظل يشك فى قدرته على النجاح . وعندما تطور وعى الثراء لديك ستقتنع بأن هناك خطة عالمية كى تجعلك ناجحاً وأن كل شىء يحدث لك هو جزء من هذه الخطة .

وستتعلم من كل سقطة وعثرة ويصبح لديك العديد من الدروس المستفادة من كل إخفاق عارض أو مشكلة عارضة . ومثل " هنرى فورد " ستقول بثقة : " الفشل مجرد فرصة للأذكياء للبداية من جديد " ، وسيتولد لديك شعور تؤمن من خلاله بأن نجاحك المادى سيتحقق لا محالة وتقفز قفزة عظيمة من التفكير الإيجابى إلى المعرفة الإيجابية . إن التفكير الإيجابى أحياناً ما يكون رغبة أو أملاً أو غطاء للخوف والشك ، ولكن المعرفة الإيجابية تحدث عندما تصل إلى الحالة اليقينية التى تجعلك واثقاً تمام الثقة بأنك ستكون ناجحاً مهما كانت الظروف . وبداية من هذه النقطة فصاعداً ستطلق العنان لنفسك .

صمم على دفع الثمن

تعد قوة الإرادة من المزايا الشخصية الأساسية التي تشكل أساس كل نجاح كبير . وهى ضرورية جداً لإنجاز وتحقيق أي شىء جدير بالاهتمام . وتبنى قوة الإرادة فى الأساس على الثقة والاقتناع والإيمان الراسخ ، وتركز قوة الإرادة على اعتقادك الراسخ وإيمانك فى قدراتك على تخطى وتجاوز كل العقبات التي تواجهك . وقوة الإرادة مثلها مثل كل خصائص الشخصية يمكن اكتسابها من خلال ممارستها عندما تدعو الحاجة .

يمكنك أن تكتسب قوة الإرادة وقوة الشخصية من خلال المثابرة حينما تشعر بأنك تريد الاستسلام ، ويمكنك أن تكتسب قوة الإرادة بتدريب نفسك على العمل اليومى نحو تحقيق الأهداف حتى فى ظل وجود عدد ضخم من الأشياء الأخرى . كما يمكنك أيضاً اكتساب قوة الإرادة من خلال قراءتك للسير الذاتية للأفراد الناجحين والذين كان نجاحهم نتيجة لقوة الإرادة التي كانوا يتمتعون بها .

وكلما كانت الأفكار والمعلومات التي تغذى بها عقلك تتناسب مع النجاح كان هناك احتمال كبير باكتساب قوة الإرادة التي تحتاجها للتغلب على الصعوبات والعقبات التي ستواجهها حتماً فى طريق النجاح .

لا يحقق الثروة إلا القليل من الأشخاص

" تتاح الفرص للكثير لكن لا يغتنمها إلا القليل". إن الواحد منا يبدأ حياته بكثير من الأحلام والأمنيات بأن يصبح ثرياً بطريقة ما . وبالرغم من أننا نعيش فى أكثر بلدان العالم رغداً للعيش وفرصاً

للثراء الولايات المتحدة الأمريكية والتى تعيش أزهى عصورها على مر التاريخ وهذا الوقت هو أفضل وقت للكثيرين كى يحققوا أهدافهم المادية ، إلا أن الحقيقة أن **القليلين هم من يحققون النجاح فى هذا الصدد** .

فقط واحد من كل مائة يصبح ثرياً على مدار حياتهم . وخمسة بالمائة فقط هم الذين يستطيعون تحقيق استقلال مادى وذلك لأن لديهم المال الكافى الذى يعينهم فى باقى حياتهم دون احتياجهم للعمل مرة أخرى . وهذا ما يعنى أن نسبة نجاحك المادى فى الحياة هى 1 : 19 .

الجدية

والحقيقة أنك كى تحقق نجاحاً مادياً فعليك أن تطرح الهزل جانباً وتصبح **جاداً** وهذه هى الطريقة الوحيدة لتحقيق النجاح . إن النجاح المادى ليس بالأمر الهين ولا الذى تستطيع أن تحققه يوماً ما عندما تصبح الأمور على ما يرام . إن الأمر ليس بهذه السهولة كما تتخيل . ستجد دائماً أسباباً كى ترجئ وتسوف ولكن الخسارة ستكون فادحة . عليك بالجد وعليك به اليوم وتذكر أن كل شىء له أهمية وقيمة معينة .

فى كل مرة أقابل فيها شخصاً ما تحسنت أحواله المادية واستطاع تكوين الثروة بعد المرور بالعديد من العثرات والصعوبات أسأله : " ما هى نقطة التحول بالنسبة لك ؟ " فلا أجد إلا نظرة باسمة وإجابة : " حسناً ، لقد قررت أخيراً أن أكون جاداً " .

أحياناً كثيرة يشعر معظم الناس بأنهم حانقون إما من أنفسهم أو من معرفة أن شخصاً ما آخر أقل منهم مهارة وموهبة صارت أوضاعه

المالية أفضل من أوضاعهم . وأحياناً يجدون فرصة للعمل وكسب الثروة فيسعون إليها . وفى كل حالة من هذه الحالات كان لزاماً عليهم أن يعقدوا النية على القيام بالمخاطرة كى يكسروا حاجز تلك المنطقة الدافئة . لذا يجب إن أردت أن تكسر الحاجز بينك وبين الناجحين أن تقوم بعمل نفس الشىء .

تحمل مسئولية نفسك

ينص أحد " قوانين مارفى" على الآتى : " قبل أن تعمل أى شىء عليك أن تعمل شيئاً آخر أولاً ". ولأن النجاح أمر نادر ، فهناك الكثير من المبادئ التى يجب عليك تعلمها هذا إذا ما أردت أن تحقق النجاح وتحافظ عليه ، ولكن الشىء الذى يجب عليك عمله أولاً هو أن تسيطر على نفسك وحياتك سيطرة كاملة .

كى تصبح جاذباً للمال فهذا يتطلب منك أن تكتسب وتطور العديد من الصفات الشخصية مثل ضبط النفس والحلم والمثابرة . إن تحمل مسئولية النفس وكبح الرغبات الشديدة وضبط التصرفات أمور ضرورية لأى شخص يريد أن يحقق نجاحاً عظيماً . إن عملية السيطرة على الأفكار ليست بالأمر الهين بل هى أصعب تمرين على ضبط النفس ستواجهه فى حياتك .

طريقة القائمة السريعة

إليك تمريناً درّب نفسك عليه . أجب عن هذا السؤال أولاً : " ما أهم ثلاثة أهداف فى حياتك الآن ؟ " يجب أن تقوم بعمل " قائمة سريعة " لإجابة هذا السؤال وألا يتعدى الوقت ثلاثين ثانية .

وهذا هو الاختبار : اعقد النية أن تفكر وتتحدث عن هذه الأهداف

الثلاثة فقط وكيف تحققها وهذا خلال الأربع والعشرين ساعة القادمة . لا تتحدث أو تفكر فى أشياء لا تريدها . وعندما يبدأ عقلك فى التشتت إلى أمور أخرى حاول أن تركزه على أهدافك فقط .

هذا التمرين سيكشف ويوضح الكثير . فعندما تحاول تركيز عقلك على ما تريد وصرفه عما لا تريد لمدة أربع وعشرين ساعة ، فسوف تجد أنك لا تستطيع فعل ذلك حتى لأربع وعشرين دقيقة . وسيكشف لك هذا التمرين كم من الصعب أن تسيطر على تفكيرك وتجعله مركزاً على أمر واحد فقط . وسيوضح لك ما الذى يشغل بالك حقاً . كما سيوضح لك هذا التمرين أيضاً كيف أن قلة قليلة جداً هم الذين ينجحون أو حتى يعدون أنفسهم وطاقاتهم لتحقيق ما يسعون إليه . وفى البداية على الأقل ستجد أن عملية تركيز ذهنك على ما تريد تحقيقه صعبة وذلك مثل محاولتك تماماً السيطرة على سيارة تسير على طريق متعرج بدون عجلة قيادة .

انتبه وركز

والشىء الذى يبعث على الأمل والتفاؤل أن الانتباه والتركيز مهارتان يمكن تعلمهما وبشىء من قوة الإرادة والممارسة يمكن اكتسابهما وبالتالى يمكنك أن تكتسب قوة إرادة أقوى فى المستقبل . واعلم أن عملية ضبط النفس وترويضها صعبة فى بداية الأمر ولكن بالممارسة والتدريب تستطيع أن تصل إلى النقطة التى عندها يمكنك أن تركز تفكيرك ، وتحصره معظم الوقت ، على أهدافك ورغباتك .

عندما تتمكن لأول مرة من السيطرة والتحكم فى تفكيرك ، عندئذ يمكنك السيطرة والتحكم فى أفعالك . ولو أنك تمكنت من أن تروض نفسك وتعودها على أن تدفع ثمن النجاح من جهد وتعب مقدماً فإنك ولا شك ستنجح . وكما يقول " زيج زيجلار " : " إذا قسوت

على نفسك فستصبح الحياة سهلة عليك ، أما إذا تساهلت مع نفسك فستصبح الحياة صعبة " . كل شيء كما تعلم له قيمته . لذا عليك أن تعقد النية من الآن على أن تشغل ذهنك فقط بأفكار تتلاءم مع رغباتك ودائماً حاول أن تصرفه عن الشكوك والمخاوف .

الرغبة الملحة فى طلب الثراء

إن النجاح المادى يبدأ برغبة ملحة ومتحفزة فى تحقيق الثروة والسعى إليها ، وليس برغبة فاترة . واعلم أن كل هذه المشاعر المتوقدة والمثابرة والتصميم ضرورة مطلقة تساعدك على السير قدماً فى مواجهة كل ما يعترضك ويهاجمك من إحباطات وعثرات من كل جهة وصوب عندما تقرر أن تصبح ثرياً .

هناك حكمة يابانية تقول " : إن تكوين الثروة مثل الحفر بإبرة ، بينما فقدها مثل تدفق الماء على الرمال " . والحقيقة أننا نحيا فى عالم زادت ، ولاتزال تزداد ، فيه الصراعات والمنافسات بصورة مذهلة ، عالم ملىء بأناس قرروا بشكل قاطع أن يجمعوا بقدر المستطاع أكبر كمية من المال وذلك بغض النظر عن الطريقة . فهؤلاء يبتكرون الحيل التى من شأنها أن تقلل من حجم عملائنا وأن يثقلوا أعباءنا بالغلاء مما يجعلنا تحت سيطرتهم ولا يتورعون حتى أن يشتركوا فى أعمال الغش والخداع والنصب والاحتيال والقيام ببعض التعاملات الوضيعة التى تفتقر إلى المصداقية والنزاهة وكل ما لا تستطيع أن تتخيله أو يخطر ببالك .

لابد أن تكون حاداً ثاقب الذهن كالثعلب دائم الحذر وعلى وعى مستمر بالاحتمال الذى ينص عليه " مبدأ مارفى " وهو : " أى شىء قابل لأن يفسد فإنه سيفسد "، وذلك كى تصبح ثرياً . واعلم أنك

ستواجه أوضاعاً صعبة وعثرات غير متوقعة والكثير مما لا حصر له من النكبات . وينص المبدأ الثانى لـ " مارفى" على أن " من كل الأمور التى يحتمل أن تفسد ستجد هناك دائماً أمراً أكثر سوءاً فى أحلك الأوقات ويكلفك القدر الأكبر من المال " .

دليلك نحو الثراء

لقد بدأ الخبير المالى الكبير " بيرنارد باروش " حياته العملية وهو طفل صغير فى سن الخامسة عشرة بتوصيل رسائل البريد فى مقاطعة "وول ستريت" وكان يتقاضى راتباً أسبوعيا قدره 3.5 دولار . ومن خلال ممارسته لبعض من المبادئ التى نناقشها هنا فى هذا الكتاب ، خاصة ذلك الجزء الخاص بـ " كيف تصبح خبيراً فى مجال الاستثمار " ، صار فى نهاية المطاف واحداً من أكثر الرجال ثراء فى بلده وشغل منصب المستشار المالى لستة رؤساء أمريكيين سابقين كان منهم الرئيس " فرانكلين . دى . روزفيلت " .

وقد كانت تجربة " باروش" وطريقة تعامله مع القيمة الكلية والاستثمار بسيطة ومباشرة . حتى أنه قال ذات مرة إن أول ضرورة لتكوين الثروة هى إرادتك تكوين الثروة . وكان المطلب الأول يكمن فى اتخاذه القرار الواضح والمناسب ثم بعد ذلك تعزيزه لهذا القرار بشىء من الإرادة والتصميم . وهناك عدد هائل من الناس لم يجلسوا قط ليفكروا ما إذا كانوا يريدون حقاً تكوين ثروة . ربما يأملون ويتمنون أن يكوّنوا الثروة ولكنهم لم يقرروا قط أن يسعوا إلى ذلك الهدف . والحقيقة هى أنه يجب عليك فعلاً أن تبدأ ذلك إذا ما كنت تسعى إلى أن تحقق الثروة .

فتش عن الأسباب

" الأسباب هى أساس الدافع" ، وهذا يعنى أنه كلما كثرت أسبابك فى أن تكون ثرياً زادت رغبتك فى تحقيق نجاح مادى وبالتالى زاد عزمك وتصميمك على تحقيق هذه الرغبة . كل دافع يتطلب باعثاً وحافزاً من نوع ما ، فما هى دوافعك ؟

لو كان لديك سبب واحد أو سببان لتكوين الثروة فإن دافعك بسيط ، ولكن المؤسف فى الأمر أنك ستنسحب بسهولة بالغة عند مواجهة العقبات والعوائق والتى ستواجهها حتماً على طريق الثروة . لكن إذا كان لديك مائة سبب لكى تصبح ثرياً فإنك ستصبح كالسيارة الجامحة والتى لا يقف أمامها عائق . لا تجعل شيئاً ما يثنيك عن عزمك .

وإليك تدريباً : خذ قطعة ورق نظيفة ودون مائة شىء تريد أن تفعله أو تشتريه أو تمتلكه أو تحققه بفرض أنك تمتلك كل ما تريد من مال . لا تقلق نفسك بما تكتبه أولاً فلديك دائماً المساحة من الوقت كى ترجع إلى الورقة لتضيف أو تمحو ، ولكن فقط دوّن مائة إجابة على الأقل .

هذا التدريب سيغير مجرى تفكيرك وبالتالى مجرى حياتك تماماً ، حيث إنه سيفتح ذهنك على كل ما يحيط بك من إمكانات ضخمة ويدفعك ويحثك على انتهاج مبدأ الجاذبية . واعلم أنه بتحديدك لمائة هدف تريد تحقيقها سيثار عقلك الباطن فيمدك بالعديد من الأفكار التى تستطيع تطبيقها على الفور كى تحقق هذه الأهداف . وهذا سيؤدى إلى تغيير حالك تماماً .

حدد أهدافك

هناك واحد من أهم المبادئ الخاصة بإدراك الثروة وهو أنه يجب

عليك أن تضع مجموعة من الأهداف المحددة كى تحقق إنجازاً مادياً . يجب عليك أولاً أن تدوّن هذه الأهداف على الورق وأن تضع حدوداً زمنية أساسية وفرعية لإنجاز هذه الأهداف ثم بعد ذلك ضع خطة عمل محكمة ومفصلة كى تحقق هذه الأهداف . واعلم أنك لن تحقق هدفاً لا تستطيع أن تراه أو تفهمه .

ابدأ فى البحث وإيجاد مخططك المالى وذلك بتحليل وضعك المالى الحالى . قم بعمل ميزانية عمومية عن وضعك الحالى مدرجاً فيها كل ممتلكاتك والتزاماتك . حاول أن تحصل على استمارة قرض من أقرب بنك لك مسترشداً ببنودها وبصورة خاصة حدد بالضبط وضعك المالى الحالى كما لو أنك ستقوم بتحويل كل ممتلكاتك إلى سيولة نقدية كى ترحل إلى بلد آخر . وهذا التمرين سيكشف لك الكثير وربما يصيبك بالدهشة .

فكر فى المستقبل

عندما تحدد وضعك المالى الحالى فعلاً حدد بعد ذلك هدفاً يجعلك مليونيراً فى المستقبل . واعلم أن الذين يكوّنون الملايين بداية من الصفر يتطلب الأمر منهم متوسط سنين قدره 22سنة . ولكن هذا قد يتطلب منك وقتاً أقل فقط لو أنك قمت بحصر صافى الثروة الحقيقية . وبعد ما تعرف من أين ستبدأ وتقوم بتحديد هدفك المادى لسنوات فى المستقبل ، عندئذٍ قسّم أهدافك طويلة الأجل على سنوات منفصلة ، وبعد ذلك قسم كل أهدافك السنوية إلى أهداف مرحلية تصل كل مرحلة منها إلى فترة ثلاثة أشهر .

ومن خلال هذه الأرقام والحسابات التى ربما تصيبك بالدهشة تستطيع أن تكوّن صورة واضحة عن وضعك المالى وما سيطرأ

عليك من تغيير سنة وراء سنة فى المستقبل . ويمكنك أيضاً أن تكون فكرة عما يجب عليك أن توفره وتدخره دورة وراء دورة وسنة وراء سنة حتى تصبح مليونيراً .

ماذا ستفعل كى تحقق أهدافك المادية ؟ ما مقدار ما يجب أن تربحه خلال الاثنى عشر شهراً القادمة بداية من اليوم ؟ إليك هذا الاقتراح : اجعل هدفك زيادة دخلك بنسبة 50% خلال الاثنى عشر شهراً التالية . وستعلم أن هذه النقطة هى أفضل نقطة تبدأ من خلالها .

فكر فى زيادة دخلك

لو أن أعلى دخل سنوى حالى لك قدره خمسون ألف دولار فبمقدورك أن تضع هدفاً لزيادة دخلك إلى 75000 دولار خلال الاثنى عشر شهراً القادمة . فقط دوّن هذا الهدف على الورق ثم بعد ذلك قم بعمل قائمة بكل صغيرة وكبيرة تستطيع أن تفعلها كى تزيد دخلك بنسبة 50% على مدار السنة التالية . بعد ذلك ضع خطة منظمة كى تحول هذه القائمة إلى خطة عملية لإنجاز هذا الهدف واشرع فى تنفيذها على الفور . خذ الخطوة الأولى التى تضع قدمك على الطريق الصحيح وابدأ من اليوم فى عمل أى شىء وكل شىء يساعد على إنجاز الهدف . وخلال الأسابيع والشهور التالية وبينما يزداد دخلك ضع خطة جديدة لهدفك كى تتحصل على مستوى دخل أعلى . ودائماً حاول أن تزيد دخلك خطوة بخطوة وبطريقة سهلة وبسيطة كما لو أنك تزيد من ارتفاع الزانة المستخدمة فى الوثب العالى . وباستمرار حافظ على أن تزيد من دخلك إلى مقادير أعلى وأعلى وفى كل مرة ستلاحظ أنك تقترب من تحقيق هدفك .

إن تحديدك هدفاً معيناً مدعوماً برغبة متحفزة يكسب العقل قوة

مغناطيسية كبيرة ويستثير قانون الجاذبية ويحفزه . حينها تبدأ على الفور تقريباً فى اجتذاب أناس وأفكار وفرص ومصادر للمعلومات فى حياتك تتلاءم وهدفك الذى حددت . وستجد كتباً وشرائط صوتية ومجلات ومناهج دراسية تساعدك على التحرك قدماً نحو تحقيق هدفك .

وهناك نقطة أخرى مهمة هى ألا تكون على بينة وبصيرة من النتائج التى ترغب فى تحقيقها فقط بل عليك أن تكون مرناً فى الطريقة التى تتبعها أيضاً . فعندما تتوصل إلى معلومات وخبرات جديدة عندئذٍ اطلب من نفسك أن تجرى بعض التعديلات الطارئة على خطتك حتى لو كانت فى منتصفها . واعلم أن معظم الأهداف يتم إنجازها بطرق لم تكن فى الحسبان من قبل منذ أن انطلقت نحو تحقيق أهدافك . فكن متفتح الذهن دائماً .

المفعول السحرى للتخيل

عندما تصبح على بينة وبصيرة بأهدافك التى حددتها ووضعت الخطط اللازمة لتحقيقها تبدأ عملية التخيل ؛ تلك العملية التى تقوم من خلالها بتكوين صور ذهنية واضحة للأشياء التى ترغب فى إنجازها . وينشط التخيل الجزء الإبداعى فى عقلك ويستثير قانون الجاذبية لديك ويمنحك شفافية وتركيزاً أكبر فى كيفية الحصول على أهدافك . وقد يكون التخيل الملكة العقلية الأكثر فاعلية والتى تستطيع أن تطورها كى تعجل من عملية إنجاز هدفك .

كوّن صورة ذهنية واضحة لهدفك كما لو كنت قد أدركته فعلاً ، فهذا من الأمور المهمة حيث إن هناك علاقة وثيقة بين وضوح وشفافية الصورة التى تكونها فى ذهنك وسرعة تحقيق هدفك على أرض

الواقع من خلال عالمك الخارجى . وكما تعلم فإن قانون التطابق ينص على أن **الباطن كالظاهر** .

حاول أن تكوّن صوراً واضحة فى ذهنك عن أفضل نمط للحياة تود أن تعيشه . جرب فكرة " العودة من المستقبل" وتصور أنك انتقلت بذهنك إلى المستقبل وتخيل نفسك متمتعاً فعلاً بهذا النمط من الحياة الذى ترغبه . ثم بعد ذلك تستطيع من خلال ما قد كونت من تخيلات وتصورات مستقبلية أن تعود بذهنك إلى الحاضر واسأل نفسك عن الخطوات التى تراها مناسبة والتى يجب عليك أن تتبعها كى تنقلك مما أنت عليه الآن إلى ما تود أن تصبح عليه خلال سنتين أو ثلاث . وكما يقول " دينيس واثلى" محفزاً ومستحثاً الآخرين : " إن خيالك هو قدرتك على تكوين تصورات للمتع المقبلة من الحياة " .

جسّد ما تخيلته على أرض الواقع

حاول أن تستخدم قدراتك على التخيل فى أن ترى نفسك فعلاً تقوم بعمل الأمور التى تود فعلها كى تحقق هدفك . وهذا ما يطلق عليه " التفكير السببى " . فقط أغمض عينيك وتخيل ما تستطيع أن تتخذه من إجراءات متعددة ومختلفة خطوة بخطوة كى تحقق هدفك . ستجد أن التصورات المختلفة التى كونتها فى ذهنك تنشط عقلك الباطن والذى يتولى بدوره تهيئة كل أحاديثك وأفعالك فى إيجاد نموذج مناسب يتلاءم مع ما كونت من صور فى ذهنك . ويمكنك التخيل والتصور فعلاً فى أن تعد خططاً جديدة لنفسك كى تحقق النجاح .

كما أن التخيل يقوم بتنشيط الجزء الواعى من عقلك ويحرر الكثير من طاقاتك الذهنية الكامنة . فحينما تتخيل تبدأ فى تلقى سيل دائم

مغناطيسية كبيرة ويستثير قانون الجاذبية ويحفزه . حينها تبدأ على الفور تقريباً فى اجتذاب أناس وأفكار وفرص ومصادر للمعلومات فى حياتك تتلاءم وهدفك الذى حددت . وستجد كتباً وشرائط صوتية ومجلات ومناهج دراسية تساعدك على التحرك قدماً نحو تحقيق هدفك .

وهناك نقطة أخرى مهمة هى ألا تكون على بينة وبصيرة من النتائج التى ترغب فى تحقيقها فقط بل عليك أن تكون مرناً فى الطريقة التى تتبعها أيضاً . فعندما تتوصل إلى معلومات وخبرات جديدة عندئذٍ اطلب من نفسك أن تجرى بعض التعديلات الطارئة على خطتك حتى لو كانت فى منتصفها . واعلم أن معظم الأهداف يتم إنجازها بطرق لم تكن فى الحسبان من قبل منذ أن انطلقت نحو تحقيق أهدافك . فكن متفتح الذهن دائماً .

المفعول السحرى للتخيل

عندما تصبح على بينة وبصيرة بأهدافك التى حددتها ووضعت الخطط اللازمة لتحقيقها تبدأ عملية التخيل ؛ تلك العملية التى تقوم من خلالها بتكوين صور ذهنية واضحة للأشياء التى ترغب فى إنجازها . وينشط التخيل الجزء الإبداعى فى عقلك ويستثير قانون الجاذبية لديك ويمنحك شفافية وتركيزاً أكبر فى كيفية الحصول على أهدافك . وقد يكون التخيل الملكة العقلية الأكثر فاعلية والتى تستطيع أن تطورها كى تعجل من عملية إنجاز هدفك .

كوّن صورة ذهنية واضحة لهدفك كما لو كنت قد أدركته فعلاً ، فهذا من الأمور المهمة حيث إن هناك علاقة وثيقة بين وضوح وشفافية الصورة التى تكونها فى ذهنك وسرعة تحقيق هدفك على أرض

الواقع من خلال عالمك الخارجى . وكما تعلم فإن قانون التطابق ينص على أن **الباطن كالظاهر** .

حاول أن تكوّن صوراً واضحة فى ذهنك عن أفضل نمط للحياة تود أن تعيشه . جرب فكرة " العودة من المستقبل" وتصور أنك انتقلت بـذهنك إلى المسـتقبل وتخيل نفسك متمتعاً فعلاً بهذا النمط من الحياة الذى ترغبه . ثم بعد ذلك تستطيع من خلال ما قد كونت من تخيلات وتصورات مستقبلية أن تعود بذهنك إلى الحاضر واسأل نفسك عن الخطوات التى تراها مناسبة والتى يجب عليك أن تتبعها كى تنقلك مما أنت عليه الآن إلى ما تود أن تصبح عليه خلال سنتين أو ثلاث . وكما يقول " دينيس واثلى" محفزاً ومستحثاً الآخرين : " إن خيالك هو قدرتك على تكوين تصورات للمتع المقبلة من الحياة " .

جسّد ما تخيلته على أرض الواقع

حاول أن تستخدم قدراتك على التخيل فى أن ترى نفسك فعلاً تقوم بعمل الأمور التى تود فعلها كى تحقق هدفك . وهذا ما يطلق عليه " التفكير السببى " . فقط أغمض عينيك وتخيل ما تستطيع أن تتخذه من إجراءات متعددة ومختلفة خطوة بخطوة كى تحقق هدفك . ستجد أن التصورات المختلفة التى كونتها فى ذهنك تنشط عقلك الباطن والذى يتولى بدوره تهيئة كل أحاديثك وأفعالك فى إيجاد نموذج مناسب يتلاءم مع ما كونت من صور فى ذهنك . ويمكنك التخيل والتصور فعلاً فى أن تعد خططاً جديدة لنفسك كى تحقق النجاح .

كما أن التخيل يقوم بتنشيط الجزء الواعى من عقلك ويحرر الكثير من طاقاتك الذهنية الكامنة . فحينما تتخيل تبدأ فى تلقى سيل دائم

فكلما تصورت وتخيلت أن هدفك حقيقة ملموسة اشتدت رغبتك تبعاً لذلك فى تحقيق هذا الهدف . وكلما زاد تصميمك فى طلب تحقيق هذا الهدف قل شعورك بالخوف من الفشل والرفض وقل أيضاً حجم الخسارة المحتملة التى ربما توافق هذا الإحساس .

إن التصور الفعال يزيد من اعتقادك فى أن أهدافك سهلة المنال كما أنه يقوى ثقتك بنفسك وشجاعتك ويعمل على زيادة إيمانك بنفسك . وكلما استعرضت صور أهدافك فى ذهنك لن تقف فى وجهك أية عوائق .

خارطة الكنز

هناك أسلوب يمكن أن تتبعه كى تزيد من قدرتك على التخيل وهو ما يطلق عليه **خارطة الكنز** . والمقصود بهذه الطريقة أن تقوم بعمل ملصق واضعاً فى منتصفه هدفك ، أو حتى صورة لك ، ثم تحيط هـذه الصـورة المركزيـة بالعديد من الصور وقصصات المجلات والجرائد التى تدعمك وتذكرك دائماً بهدفك .

حاول أن تستقطع بعضاً من الوقت فى كل يوم كى تجلس وتنظر وتدقق فى هذا الملصق مغذياً عقلك بالعبارات والصور الإيجابية المثيرة التى يحتويها ذلك الملصق . واسمح لعقلك أن يصور هذه العبارات والصور والتصورات والتى تمثل وتعبر عما تريد وتود أن تكون عليه أو تفعله أو تملكه . حاول أن يتضمن هذا الملصق صوراً تعبر عن رغد العيش وأخرى عن السيارة التى تود أن تقودها والمنزل الذى تحب أن تعيش فيه . أيضاً حاول أن تضيف بعض الصور التى تعبر عن المال والتى تكتظ بها المجلات والجرائد والصقها على هذا الملصق ، وألصق أى شىء آخر من شأنه أن يستحث عقلك الباطن على العمل من خلال نقش صورة عليه لشىء ما ترغبه . واعلم أنه

كلما زاد عدد مرات دراستك لخارطة كنزك كان سعيك لإنجاز هدفك أسرع وسعى هدفك أيضاً إليك بخطى أسرع .

سيطر على حديثك النفسى

إن ما تظنه بنفسك يصبح حقيقة واقعة معظم الوقت . قام " رالف والدو إيمرسون " بترديد هذه الفكرة فى كتاباته : " إن الإنسان يصبح كما يفكر فى نفسه طول الوقت " . وبالإضافة إلى ذلك ، فإن ما تحدث به نفسك على مدار اليوم يتحول إلى حقيقة ملموسة . فبإمكانك أن تُوجد لأفكارك ومشاعرك وتصرفاتك تأثيراً غير عادى وعظيماً وذلك عن طريق الاستخدام الأمثل للحديث النفسى الإيجابى أو الإقرارات الإيجابية وهذا الأسلوب يتطلب منك أن تكون أنت القائد وأن تتحدث إلى نفسك بطريقة إيجابية معظم الوقت .

الحقيقة أن الكلمات والعبارات لها تأثير قوى وفعال فى تحديد النجاح أو الفشل . فالكلمات لديها القدرة على أن تزيد أو تخفض من معدل نبضات القلب وضغط الدم وتزيد كذلك من سرعة عملية التنفس ، بل وتقوم بتغيير التركيب الكيميائى لدمك ، ومن الممكن أن تجعلك سعيداً أو حزيناً فى لحظات قليلة . واعلم أن اختيارك لنوعية الكلمات التى تستخدمها عندما تتحدث إلى نفسك يساعدك على أن تصبح شخصاً متفائلاً لا يهتز أبداً أو تجعلك إنساناً شديد الخوف والهلع والذعر . فقط اعلم أن اختيار الكلمات يرجع إليك تماماً .

حاول أن تقاوم مخاوفك

إن الغالبية العظمى من الناس لديهم نزعة غريبة فى أن يتحدثوا إلى أنفسهم بطريقة سلبية ، وإن ما يزيد على 95% من حواراتك الداخلية بها نزعة وميل للأمور التى تخشاها مثل همومك ومشاكلك

ومشاغلك والأشخاص الذين تغضب منهم وأمور كثيرة أخرى من هذا القبيل . واعلم أن تفسيرك وتحليلك لعالمك وأمورك بطريقة سلبية يجعل منك شخصاً أكثر سلبية . يُجمع علماء النفس والأطباء على أن التفكير السلبى كثرة الحديث والكلام عن أمور تجعلك حزيناً هو السبب الرئيسى للإحباط والكآبة والكثير من الأمراض النفسية الجسيمة ، ولكن بشىء من الإصرار والعزيمة يمكنك تفادى هذه الأمور جميعاً .

لن يكون بمقدروك تحمل عواقب ونتائج تفكيرك السلبى . فلو أنك عرفت وعلمت مدى وحجم الدمار الذى من الممكن أن يسببه تفكيرك السلبى على صحتك وعلاقاتك فستسعى جاهداً كى تفكر وتتحدث فقط عما تريد أن تحققه بقية حياتك . ولن تسمح لنفسك بأن تفعل أو حتى تقول أى شىء من شأنه أن يؤثر على عقلك الباطن سلباً . وكما تعلم فإن كل شىء له قيمته .

التصميم والحزم

لكى تحقق نجاحاً عظيماً فقط عليك أن تعود نفسك وتدربها على أن تكون الكلمات والعبارات التى تحدث بها نفسك حوارك الداخلى متلائمة مع أفضل شخصية تود أن ترى نفسك عليها وكذلك مع أهم الأهداف التى تأمل أن تحققها . وحيث إن كل ما تقوله يعدك للمستقبل فإن من الضرورى أن تتحدث فقط فيما يتعلق بما سيحدث مستقبلاً بدلاً من أن تحدث نفسك وتشغلها بأمر ربما يحدث الآن .

لا تسمح للفشل بأن يهزمك

إن الخوف من الفشل هو السبب الأول والرئيسى للفشل نفسه فى الحياة المتحضرة . وليست تجربة الفشل نفسها هى التى تسبب

تقاعسنا ، فكل إنسان مر بعدد لا حصر له من الإخفاقات . وكما قال " فريدريك نتشه" : " ما لا يقتلنى يقوينى ". وإن مجرد التفكير أو التحسب مسبقاً لاحتمال الفشل هو ما يشل حركتنا ويثبط عزمنا عن الأمر الذى نود عمله قبل حتى أن نبدأه .

والعبارة الدارجة التى نعبر بها عن الخوف من الفشل هى " لا أستطيع ! لا أستطيع ! لا أستطيع ! " فحينما نفكر فى القيام بشىء ما يستلزم منا القيام بالمخاطرة وبه احتمال للخسارة ، عادة ما نتفاعل مع هذا سلباً قائلين : " لا أستطيع" ، وهذه العبارة تستحث مشاعر الخوف والضغط والجزع داخلنا ، مما يكون له تأثير سلبى على أجسامنا يظهر على هيئة سرعة معدل نبضات القلب وتقلصات المعدة والصداع .

ولكن الأمر الإيجابى بإمكانه أن يبطل الرسائل السلبية . فلقد اكتشف علماء النفس فعلاً أن عبارة " أستطيع إنجازه ! " تقوم بإبطال مفعول المشاعر السلبية والتالية لعبارة " لا أستطيع!" وخاصة عندما يتم ترديد هذه العبارة بطريقة بها شىء من التأكيد الكافى . إن عبارة " أستطيع إنجازه ! " هى علاج وترياق ضد الخوف من الفشل والذى يصيبنا غالباً بالتقاعس حتى عن مجرد القيام بالمحاولة .

ومن الآن فصاعداً حينما تفكر فى شىء ما ذى قيمة ومثير تود أن ترى نفسك فيه أو أن تؤديه ، فقط عليك أن تكون أنت القائد المشجع وقل دائماً لنفسك : " أستطيع إنجازه ! " وردد هذه العبارة حينما ينتابك شعور بالخوف أو الشك من أمر ما تريد تجربته . وكل ما عليك فعله هو أن تردد وبحماس : " أستطيع إنجازه ! " لمرات وستلاحظ أنه بتكرار تلك العبارة فإنك تقوم بتوصيل تلك الرسالة إلى عقلك الباطن والذى يقوم ، بدوره وعلى الفور ، بإلغاء وطرد

المشاعر السلبية التى تسبب تقاعسك .

ابحث عن المليون

وهناك قرار حازم إيجابى آخر يمكن أن تتخذه وهو " أستطيع تكوين المليون ! " ، فقط كرر هذا كثيراً ولو لمئات المرات عندما تشرع فى أداء عملك . اطبع هذه الرسالة فى صميم عقلك الباطن حتى يتم " تسجيلها داخله" . وبداية من هذه النقطة فصاعداً ستجد أن كل قدراتك الذهنية تعمل ليل نهار حتى تجعل من هذا الأمر حقيقة ملموسة .

أنت الأفضل

حينما تفكر فى عملك ردد مراراً وتكراراً عبارة " أنا الأفضل ! أنا الأفضل ! " ،وحاول أن تربط هذه العبارة الإيجابية بتصور ذهنى لنفسك وأنت تؤدى هذه المهمة على أكمل وجه وبطريقة ممتازة . وتخيل نفسك كأنك شخص هادئ الطبع واثق النفس وقادر على تحقيق وإنجاز الأمر . واعلم أن ما تراه أو تتخيله هو ما سيحدث لك فعلاً .

هيئ نفسك للنجاح

عندما تردد العبارات الإيجابية لنفسك فربما تشعر فى بادئ الأمر من داخلك بشعور غريب أو مقلق نوعاً ما . وهذا شعور طبيعى تماماً ويطلق عليه " الاختلاف الإدراكى" ويحدث حينما تتعارض رسالتك وفكرتك الجديدة مع تفكيرك القديم الذى اعتدت عليه . ولكن عندما تقوم بتكرار وترديد هذه العبارات الجديدة مراراً وتكراراً وبثقة عالية فى نفسك فإن الرسالة والفكرة الجديدة ستغلب على تفكيرك السابق وتصبح هى " التعليمات النافذة " الجديدة لعقلك الباطن .

إن التحدث إلى نفسك بهذه الطريقة الإيجابية من خلال ترديد أى من هذه الإقرارات الثلاثة أو بقول أى شىء آخر من شأنه أن يقوى عجزك ويستحث قدراتك . وأى أمر من هذه الأمور بإمكانه أن يغير ويعدل التركيب الكيميائى لعقلك . تلك الرسائل والأفكار الثلاث تجعلك تشعر بالرضا عن نفسك وترفع من روحك المعنوية كما أنها تقوم بتحرير العديد من طاقتك الكامنة وتكسبك ثقة أكبر بالنفس .

إن تحدثك الإيجابى إلى نفسك يُمكنك من أن تسيطر سيطرة كاملة على عقلك الواعى ، علاوة على أن هذه العبارات تجعلك تشعر بأنك أكثر تركيزاً وانتباهاً وأكثر وعياً أيضاً . كما أنها تكسبك شعوراً أكبر وأعظم بطاقتك وقدرتك الشخصية . وهذا هو السبب فى أن معظم الناجحين والسعداء من الناس يُعودون ويدربون أنفسهم على أن يكتسبوا حواراً داخلياً إيجابياً . واعلم أن الفائدة ستكون عظيمة .

الإيجابية زاد العقل

لعلك سمعت يوماً هذا القول المأثور " يُعرف الإنسان من نوع طعامه " ، وبنفس الطريقة فإن ما تزود به عقلك على أساس منتظم ومطرد يحدد بشكل كبير وضعك فى المستقبل . والمفتاح الأساسى للبرمجة الذهنية والتى تعنى التأكد من أن نتائج عالمك الخارجى ستعكس بالتدريج أهداف وطموحات عالمك الداخلى هو أن تزود عقلك ليل نهار بالأفكار والعبارات الإيجابية والتى تلعب دور البروتين بالنسبة للعقل كى تصل إلى أفضل حالة لديك فى الأداء . ويجب عليك وبصفة دائمة أن تستوعب عبارات وصوراً ومعلومات وأفكاراً تتلاءم مع أهدافك فى تحقيق النجاح .

تعود أن تفكر بطريقة إيجابية تحدوها الثقة بقدرتك على تحقيق

الثراء . وإليك أربع طرق لذلك :

اقرأ عن الناجحين

عود نفسك أن تقرأ قصصاً وكتباً ومقالات عن أولئك الذين استطاعوا تحقيق النجاح . وأثناء قيامك بذلك فكر فى الطريقة التى تمكنك من أن تحقق النجاح وتصبح واحداً من هذه النوعية ممن تعجب بهم وتحبهم كثيراً ، وتذكر دائماً أن كل من استطاع الوصول إلى القمة فى مجاله بدأ حياته من القاع . وأنك قادر على تحقيق ما حققوه من إنجازات . واعلم أن الفارق بينك وبينهم ليس شاسعاً .

لقد برهن علماء النفس أن وجود **القدوة** فى حياة المرء أمر ضرورى فى إكساب العقل قوة مغناطيسية تعمل على جذب ما يود الإنسان أن يكتسبه من صفات وخصائص . وكل ما عليك عمله هو أن تقوم باختيار شخص تعجب به كثيراً وحينما تواجه موقفاً صعباً أياً كان نوعه فقط اسأل نفسك : **كيف كان سيتصرف هذا الشخص حيال هذا الموقف ؟** وكيف كان سيفكر ؟ وما الذى كان سيفعله ؟ وما هى الإجراءات التى كان سيتخذها ؟ وستجد أنك عندما تفكر فى الطريقة التى من الممكن أن يتصرف بها شخص آخر فإن تفكيرك سيتحسن وتصبح لديك نزعة فى أن تحسن من طريقة أدائك .

ادرس عملك وحرفتك جيداً

اقرأ كل ما تستطيع أن تصل إليه يدك فى مجال عملك أو حرفتك . فكلما ازداد علمك بمهنتك أو تجارتك أو حرفتك ازدادت تبعاً لذلك ثقتك بنفسك وبقدرتك على إتقان أدائك لها . واعلم أن كل هذه الأمور من شأنها أن تجعلك خبيراً فى مجالك .

اجعل من سيارتك حلقة دراسية

أصغ إلـى البـرامج التعليميـة المسموعة عبر مذياع سيارتك . فمن المعهود أن يقطع الناس بسيارتهم ما يقرب من 12000 إلى 25000 ميل كل عام . وهذا ما يساوى من 500 إلى 1000 ساعة فى العام يقضيها الشخص العادى فى قيادة سيارته . وقد قدرت جامعة " ساوزرن كاليفورنيا " أنه يمكنك الحصول على كم من المعلومات يوازى تفرغك الكامل للانتظام بالجامعة وذلك من خلال الإصغاء فقط إلى البرامج المسموعة عبر مذياع سيارتك وأثناء مباشرتك لعملك اليومى .

داوم على حضور الدورات التعليمية

حـافظ علـى حضـور النـدوات والحلقات الدراسية التى يُلقى فيها خبراء مجالك محاضرات . التحق بدورات تدريبية إضافية يمكنها مساعدتك على النبوغ فى مجالك . احرص بقدر المستطاع أن تتعلم كل شىء وخاصة من الخبراء فى مجال عملك وحاول أن تستفيد من خبراتهم من خلال أسئلتك لهم فى أوقات الراحة وعن طريق الخطابات أو الرسائل الإلكترونية . اقرأ كتبهم ومقالاتهم . واعلم أن بإمكان ندوة دراسية يلقيها أحد الخبراء أن توفر لك شهوراً أو حتى سنوات فى تعلم نفس الأشياء بنفسك .

اختلط بالناجحين

إن تسعين بالمائة أو أكثر من نجاحك فى مجالك بل وفى الحياة عامةً يتحدد بشكل كبير من خلال " دائرة معارفك " وهم أولئك الذين تختلط بهم وتعمل وتعيش معهم وتقضى معهم أوقاتك . ولقد كتب " دكتور ديفيد ماليلاند " من جامعة " هارفارد " قصة أدبية بعنوان " The Achieving Society " (فان نوستراند 1961) حيث

قال : إن الناس يتبنون مواقف وآراء وأساليب مختلفة فى الخطاب واللبس وأهدافاً وطموحات وتصورات عالمية لدائرة معارفهم . ولقد وجد أن أى تغير مثير فى حياة وأداء أى شخص يرجع إلى طبيعة تكوين دائرة معارفه . وحينما يفشل أى شخص فى أن يغير أو يرتد عن الطرق القديمة وغير الفعالة من العمل فإن مرجع هذا هو استمراره فى الاختلاط بنفس الجماعة القديمة .

لذا فعليك أن تقرر من اليوم أنك من الآن فصاعداً ستختلط فقط بأناس إيجابيين وناجحين وستقضى وقتك فقط مع أولئك الطموحين أقوياء العزيمة والذين يعملون على تحسين حياتهم بلا توانٍ . حاول الاختلاط بالناجحين وتحاشَ أولئك الذين لا تعجب بهم ولا تحبهم . فلن تستطيع التحليق مع الصقور إذا ما ظللت تنقر فى الأرض مع الديوك .

وفى نفس الوقت ابتعد عن السلبيين وخاصة زملاء العمل السلبيين . وإن تصادف ورأيت أحدهم على المقهى فلا تجلس معه . حاول بقدر المستطاع الابتعاد عنهم تماماً ولا تختلط بهم على الإطلاق . وإذا ما كان رئيسك فى العمل من النوع السلبى ففكر جدياً فى البحث عن وظيفة أخرى . واعلم أن العمل داخل بيئة سلبية أو مع أناس سيئى الخلق من شأنه أن يشدك إلى الخلف مرة أخرى وأن يصيبك بالإعياء . والبقاء فى وظيفة من هذا النوع والعمل مع رؤساء وزملاء سلبيين كل هذا فى حد ذاته كافٍ فى أن يحكم عليك بحياة مليئة بالإخفاق والإحباط والفشل . ولكن حياتك لا تستحق منك ذلك بل هى أثمن من ذلك بكثير .

اختر الوقت المناسب

وإليك طريقة مؤثرة وفعالة تعمل على تنشيط عقلك الباطن وتجعلك مستقطباً للمال . إن عقلك الباطن لديه ميل أكبر لتلقى واستيعاب رسائل وبرامج جديدة خلال الدقائق الأخيرة التى تسبق نومك وأيضاً خلال الساعة الأولى من الصباح . وعندما تستغل هاتين الفترتين من الوقت أحسن استغلال فإنك تعمل على زيادة السرعة التي تمد بها عقلك بكل ما تحتاجه فى حياتك .

فى كل ليلة وقبل أن تخلد إلى النوم تصور أن أهدافك صارت حقائق كما لو أنها موجودة بالفعل . وتخيل نفسك وقد صرت الشخص الذى تود أن تكونه وأنك تؤدى العمل الذى تحب أن تعمله وأنك حققت النجاح الذى ترغبه . ودائماً قم بتغذية وإمداد عقلك بهذه الصور المبهجة فقط قبل أن تغفو وبعد ذلك عليك بالاسترخاء وترك هذه الأفكار جانباً عند استغراقك فى النوم .

وعندما تستيقظ فى الصباح فكِّر على الفور فى أهم هدف لديك . وتخيل أن هناك خطة سرية فى الكون تعمل على تحقيق أحلامك واجعل أول قولك " أنا متأكد أن شيئاً ما رائعاً وسعيداً سيحدث لى اليوم ! " .

تخيل أن حياتك صارت أفضل

إن المفتاح الرئيسى للتصور هو أن ترى أهدافك كما لو أنها صارت حقيقة بالفعل ، واعلم أن عقلك الباطن ينشط فقط من خلال العبارات والصور التى ترددها وتكررها فى الوقت الراهن . وقبل أن تنام تصور هدفك فى ذهنك ثم تخيل أنك وصلت إلى أفضل حالات الأداء كى تحققه . وتصور أن أحداث الغد ستحدث بالضبط بنفس الطريقة التى تريدها أنت أن تحدث وأنك تعيش الحياة التى تحب

أن تعيشها .

تخيل نفسك تتمتع بالعلاقات والروابط التى تود أن تكونها وأن صحتك على أفضل ما يكون وأنك تقود أفخم أنواع السيارات وتعيش فى المنزل الذى تحلم به وأنك تعمل العمل الذى تحبه . احرص على أن تكثر من إمداد وتزويد نفسك وعقلك بهذه الصورة الإيجابية والملهمة للسعادة والصحة والرخاء حتى يكون تحقيقها أسرع .

الساعة الذهبية

والمبدأ الأخير هو الذى يتعلق بالطريقة التى تبدأ بها يومك . وهذا المبدأ ربما يكون أكثر المبادئ فاعلية وتأثيراً فى أن تصبح مستقطباً للمال ومحققاً نجاحاً عظيماً باهراً . وكما سبق وذكرنا فإن ما تظنه بنفسك يتحقق لك غالباً . حيث تصير بالضبط مثل المحصلة النهائية لنتيجة الأفكار والمعلومات والانطباعات التى تمد وتزود بها عقلك منذ أن تستيقظ من نومك فى الصباح حتى تخلد إلى النوم ليلاً .

وكما تعلم أيضاً فإن كل شىء له قيمته بالنسبة لك ولكن هنالك بعض الانطباعات ذات قيمة أكبر من أى شىء آخر ، لذلك فإن الأفكار التى تمد بها عقلك فى الساعة الأولى من الصباح لها تأثير قوى على طريقة تفكيرك وشعورك وأدائك لبقية اليوم . وكما يقول المثل " ما تحسن بدايته تحسن نهايته " وهذا ينطبق على ما تقرؤه وتكتبه وتراه وتصغى إليه وتقوله أثناء الساعة الأولى من الصباح الأسرع تأثيراً .

عادات وطبائع المليونيرات

إن عاداتك سواء كانت حسنة أو سيئة تحدد بشكل كبير 95 بالمائة من كل شىء تقوله أو تفعله . والناجحون لهم عادات حسنة تقودهم إلى الانشغال بتصرفات وسلوكيات إيجابية وبناءة . أما الفاشلون فلديهم عادات سيئة مكتسبة تجعلهم يتصرفون بطرق تقودهم إلى الإخفاق والفشل .

وربما أفضل عادة بإمكانك أن تكتسبها وتطورها هى أن تبدأ يومك دائماً بطريقة جدية وبناءة تعدك لتحقيق نجاح أكبر على مدار الساعات التالية من اليوم . وإليك قاعدة كان لديها مردود طيب علىَّ وعلى آلاف آخرين فى الانتقال من حياة الفقر إلى الثراء . عليك على أن تجربها على نفسك لمدة واحد وعشرين يوماً قبل أن تصدر الحكم عليـها سـواء بـالنجاح أو الفشـل . وأعـدك أنـه بمـرور الـوقت علـى ممارستك لها ستجد أن حياتك ستتغير بطريقة مذهلة لا تستطيع حتى أن تتخيلها اليوم .

خطة الـ 21يوماً من الموقف الذهنى الإيجابى

1 - 1. بداية من الغد عليك أن تستيقظ على الأقل ساعتين مبكراً قبل أن تذهب إلى المكان الذى تقصده ، واستثمر الساعة الأولى فى تحفيز نفسك وعقلك وإذا ما كانت عادتك أن تجرى بعض التمارين الجسمانية كل صباح فافعل ذلك قبل أن تبدأ فى التدريب الذهنى .

2 - 2. قبل أن تدير التلفاز أو المذياع أو أن تقرأ الجريدة احرص على أن تمضى من 30 إلى 60 دقيقة فى قراءة أى شىء محفز أو ملهم أو تعليمى . تأكد من أن أول شىء تضعه فى عقلك فى الصباح هو شىء إيجابى وصحى ومتلائم مع نوع اليوم الذى تريده ونوع الحياة التى تود أن تحياها .

3 - 3. وبعدما تنتهى من قراءتك الصباحية خذ كراسة للملاحظات ودوّن بها من 10 إلى 15 هدفاً أسمى فى الوقت الحالى مثل " سأربح 100.000دولار فى هذا العام " و" سأزن 165 رطلاً وسأكون لائقاً جداً بدنياً " و "سأقود أفخم وأروع أنواع سيارات BMW " و " سأعيش فى منزل فخم على مساحة 3500 قدم مربع " ، وهكذا . وفى كل صباح اكتب ودوّن قائمة أهدافك دون إعادة ذكر الأهداف التى كتبتها فى اليوم السابق . وهذا أمر مهم جداً .

4 - 4. خطط ليومك مسبقاً . وبعدما تقوم بإعادة كتابة أهدافك ، قم بعمل قائمة لكل شىء يجب عليك أن تفعله فى هذا اليوم . ثم بعد ذلك نظم القائمة من حيث الأولوية والقيمة والأهمية .

5 - 5. ابدأ على الفور بتنفيذ المهمة الأكثر قيمة وأهمية قبل أن تشرع فى عمل أى شىء آخر . واجتهد فى أن تركز تفكيرك على هذه المهمة حتى تتمها . وعندما تبدأ وتنهى مهمتك الأساسية التى حددتها مسبقاً فى الصباح ستشعر من داخلك بسيل متدفق من الطاقة والسعادة العارمة والثقة بشكل يستحثك ويدفعك نحو إنجاز مهامك الأخرى ويزيد بصورة مذهلة من طاقتك الإنتاجية العامة لما تبقى من اليوم .

6 - 6. أصغ إلى البرامج التعليمية التى تبث عبر المذياع أثناء قيادتك للسيارة من وإلى العمل . اجعل من سيارتك جامعة تسير على الطريق أو حجرة دراسية متنقلة . ومن خلال مداومتك على الاستماع إلى المذياع تستطيع أن تزود ذهنك بغذاء ذهنى ذى قيمة وجودة عالية يعلمك ويستحثك على أن تبذل أقصى ما لديك من جهد .

7 - 7. وأخيراً ، حاول أن تنمى داخلك الإحساس بالأهمية . ينبغى عليك أن تداوم على السير قدماً كى تلحق بالركب . وأن تنتقل بشىء من السرعة من مهمة إلى أخرى ، ولا تضيع الوقت هباء فكلما

كان تنقلك بين المهام أسرع زادت طاقتك وإحساسك بالإنجاز وشعورك بأن أداءك يتجدد . وكلما زاد تقدمك زاد إحساسك بإحكام السيطرة على حياتك وزاد تبعاً لذلك حبك واحترامك لنفسك .

دفة اليوم

إن الساعة الذهبية فى أول الصباح هى التى تدير دفة اليوم . فعندما تبدأ الاستيقاظ مبكراً وتستثمر الساعة الأولى فى تحفيز نفسك ستندهش من الفارق بين مشاعرك المعتادة والنتائج التى ستتحصل عليها . علاوة على أنك ستوجه فكرك نحو نفسك وما هو متاح أمامك من فرص . وبذلك تصبح مستقطباً للمال وتبدأ فى تحقيق نجاح أعظم بكثير مما كنت تتوقعه . واعلم أنه ليس هناك حدود لقدراتك .

تدريبات عملية

1 - 1. كون صورة ذهنية واضحة عن نفسك كشخص ناجح تماماً فى كل جوانب حياتك واربط هذه الصورة بمشاعر السعادة والفخر التى تصاحب ما حققت من نجاح . كرر هذه الصورة المرتبطة بالعاطفة مراراً وتكراراً على مدار اليوم .

2 - 2. ابدأ من اليوم فى بناء مكتبة نجاحك واملأها بكتب عن نجاح وإنجازات ومزايا أولئك الذين تعجب بهم . وخصص لنفسك من 30 إلى 60 دقيقة كل يوم لقراءة هذه الكتب .

3 - 3. تودد واختلط بالرابحين ، وهم الأشخاص الإيجابيون والمتفائلون دائماً ذوو الأهداف والذين يعملون على تغيير مجرى حياتهم للأفضل . اطلب نصيحتهم وتوصياتهم دائماً واحرص على

أن تشاركهم أفضل الأفكار .

4 - 4. تحدث لنفسك طول الوقت بطريقة إيجابية . ينبغى عليك أن تكون مشجعا لنفسك . قم بمحو مشاعر الخوف من الفشل بترديد عبارة " أستطيع أن أنجزها ! أستطيع أن أنجز أى شىء يدور بذهنى !" ، وداوم على هذا حتى تقضى على شعور الخوف من أى شىء بداخلك .

5 - 5. ابدأ نشاطك اليومى بطريقة إيجابية وذلك من خلال قراءة شىء ما محفز وبعد ذلك أعد كتابة أهدافك فى الوقت الحالى كما لو تم إنجازها بالفعل . طبق خطة الـ 21 يوماً من الموقف الذهنى الإيجابى حتى تصير عادة لديك .

6 - 6. اجعل هدفك اليوم أنك ستحقق صافى ربح قدره مليون دولار . حلل نقطة الانطلاق وضع خطة طويلة الأجل وحدد النقاط المهمة للأرباح والمدخرات والاستثمارات . ثم اتخذ خطوات جدية من اليوم كى تبدأ فى التقدم نحو تحقيق ذلك الهدف . واعلم أن مشوار الألف ميل يبدأ بخطوة .

7 - 7. اسع نحو الزيادة وقرر اليوم أن تزيد دخلك السنوى الحالى بنسبة 50 بالمائة . اجعل من هذا هدفاً وضع خطة كى تحققه . اشرع فى العمل على الفور ولا تتوقف حتى تبلغ النجاح المرجو .

" تستطيع أن تحصل على ما تريد ، فقط لو أنك تسعى فى طلبه بإلحاح .

وبمقدورك أن تصبح ما تتمنى وأن تملك ما ترغب وأن تحقق كل

ما تشرع فى إنجازه ، فقط لو تمسكت بالرغبة النابعة من داخلك ".

- "روبرت كولير"

3 استثمر للنجاح

" سيأتى يوم تُعرض عليك فيه فرص عظيمة ، عندئذ لابد أن تكون فى موقع يسمح لك باغتنام تلك الفرص " .

" سام والتون "

لو أنك جاد فعلاً فى أن تصبح ثرياً عصامياً فإن هذه اللحظة الآنية هى الوقت الأنسب كى تبدأ فى تحقيق ذلك . واعلم أن التخطيط المالى هو الأداة التى تستخدمها كى تحصل على الاستقلال المادى الذى ترغب فيه . وفى هذا الفصل ستتعرف على طرقٍ واستراتيجيات ومفاهيم متعددة للاستثمار الأمثل والتى يجب عليك أن تكون على علم بها إذا ما كنت تنوى تكوين ثروة عظيمة وتتقاعد ثرياً .

أساس التخطيط المالى

هناك قواعد ثلاث للتخطيط المالى وهى **المدخرات والتأمين والاستثمارات** . ودعنا نبدأ بالمدخرات والتأمين . وأود أولاً أن أسألك سؤالاً : كم تحتاج من المال ؟ إن القاعدة الأساسية فيما يتعلق بالمدخرات هى أنه ينبغى أن يكون لديك مال مُدخر كافٍ لتغطية نفقات من ثلاثة إلى ستة أشهر ، ويمكن أن يأخذ هذا الادخار أى شكل من أشكال الاستثمار السائل . والاستثمار السائل هو نوع من أنواع الاستثمار الذى تستطيع أن تحوله بصورة سريعة إلى نقود حاضرة ، ومن أمثلته حسابات الادخار أو شهادات الإيداع أو حتى بعض صناديق الاستثمار التعاونية .

اختر التأمين المناسب

إنك فى حاجة ماسة إلى تأمين مناسب على الحياة كى تحمى من تحب فى حالة إذا ما حدث لك مكروه لا قدر الله . هذا بالإضافة إلى حاجتك إلى تأمين ضد الحرائق وتأمين ضد العجز وتأمين على الصحة وتأمين لأى طارئ مادى وعدم القدرة على التسديد .

يجب عليك أن تحسب مقدار المال الذى تحتاجه أسرتك بحيث تحافظ على مستوى المعيشة الذى تعيشه وذلك فى حالة لا قدر الله موتك المفاجئ ، ومن ثم كان لابد من إعطاء التأمين على الحياة الأولوية الأولى وكذلك شراء وثيقة تأمين مناسبة تكون الفائدة التى تدرها كافية للعائلة .

فعلى سبيل المثال إذا كانت عائلتك تحتاج لمبلغ 50000 دولار سنوياً وكان العائد من وثيقة التأمين على الحياة بنسبة 10 بالمائة سنوياً ، سيكون المطلوب منك فى هذه الحالة شراء وثيقة تأمين على الحياة بمبلغ 500000 دولار غير قابلة للإلغاء باسم زوجتك والعائلة باعتبارهم المستفيدين من هذه الوثيقة . وتعتبر وثيقة التأمين المؤقتة هى أفضل أنواع التأمين على الحياة عندما تكون فى العشرينات والثلاثينات من عمرك .

يتم إصدار وثائق التأمين المؤقتة سنوياً وهى تعتبر غير باهظة التكاليف نسبياً لأن قيمتها لا تتزايد بمرور الزمن بشرط أن تكون بصحة جيدة .

وعندما تبلغ سن الأربعين أو الخمسين ، فإنك تحتاج إلى وثيقة تأمين دائمة . وهى أغلى ثمناً من وثيقة التأمين المؤقتة ولكن لها قيمة نقدية متزايدة ، ولا يمكن إلغاء الوثيقة بمجرد إصدارها مادمت مستمراً فى الدفع . وطبقاً لنظام وثيقة التأمين الدائمة ، يحق

لورثتك استلام القيمة الاسمية للوثيقة كاملة عند وفاتك .

ينبغى أن تكون دائماً على اتصال بوكيل التأمين كى تلم بكل ما تحتاجه من معلومات وكى تكون على علم بكل الخيارات المختلفة المتاحة . ولكن يجب أن تؤمن على نفسك كجزء أساسى من حياتك الاقتصادية .

تقلبات الاستثمار

تمثل الاستثمارات القاعدة والدعامة الثالثة للتخطيط المالى ، فهناك ثلاثة عوامل متغيرة لأى استثمار وهى الأمان والسيولة والنماء . ودائماً ما يكون هناك تناوب أو تعاقب بين هذه العوامل الثلاثة .

فإذا كان الاستثمار يتمتع بدرجة عالية من الأمان ، مثل السندات الحكومية ، فإنه عادة ما يكون على حساب ضعف احتمالات المكسب (أى النماء) . وإذا كان الاستثمار يتمتع بسيولة عالية مثل حسابات الادخار ، فإنه عادة ما يكون على حساب انخفاض معدل الفائدة .

أما إذا كانت احتمالات نمو الاستثمارات كبيرة ، مثلما يحدث عند بداية مشروع ، فإنه فى العادة تكون هناك مخاطرة كبيرة تفوق مخاطر الحسابات الادخارية أو صندوق السوق النقدى ، كما أن الاستثمار من هذا النوع لا يعتبر سيولة بالمرة حيث إنه من الصعب أن تسترد أموالك بسرعة .

إن الاستثمارات طويلة الأجل التى تتمتع بأكبر احتمالات الأمان وتزيد قيمتها هى فى العادة استثمارات لا تتمتع بسيولة نقدية عالية ، مثل الاستثمار فى العقارات . فعادة ما يستلزم هذا النوع من الاستثمارات وقتاً أطول فى الشراء وفى الغالب أيضاً وقتاً طويلاً لكى تتم عملية بيع هذه العقارات .

يجب على كل فرد أن يختار الاستثمارات التى يستريح لها ، آخذا فى الحسبان مقدار المخاطرة . ويعتبر هذا من الأشياء التى يجب أن تتخذ فيها القرار بنفسك . وغالباً ما يطلق الخبراء الاقتصاديون على هذا النوع اسم "حصة المخاطرة " . ويتغير مقدار المخاطرة التى تستطيع ، بل يجب عليك ، أن تتحملها بتغير مرحلتك العمرية وازدياد خبراتك ، وأيضاً بتغير وضعك المالى والاقتصادى .

استثمر الطريقة التى يستثمر بها الأثرياء

يستثمر الأمريكيون الأثرياء ، بمن فيهم أصحاب الملايين العصاميون ، أموالهم فى المجالات الخمسة الآتية :

1 - 1. مشروعاتهم الخاصة .
2 - 2. الاستثمارات العقارية .
3 - 3. الأراضى .
4 - 4. الاستثمارات النقدية السائلة .
5 - 5. الأسهم والسندات .

مشروعك الخاص

يحقق معظم الأثرياء وأصحاب الملايين العصاميين النجاح الاقتصادى بعد تأسيسهم مشروعاتهم الخاصة . ولهذا السبب نجد أن الأثرياء يوظفون أموالهم فى شركاتهم الخاصة . وبالإضافة إلى هذا فإننا نجد أن معظم المديرين التنفيذيين القدامى فى أكبر الشركات يوظفون معظم صافى ثروتهم فى أسهم هذه الشركات التى يديرونها .

وفى استبيان للرأى أجرى مؤخراً فى نيويورك ، على قطاع عريض من رجال الأعمال وأساتذة الجامعات والصحفيين والفلاسفة والمديرين التنفيذيين الذين تم سؤالهم عن أفضل مجال لاستثمار 100000 دولار قام أحدهم بتوفيرها من مشروعه الخاص أو وظيفته ، كان من المذهل ، أن الإجابة التى اتفق عليها معظمهم على أن أفضل مكان أو مجال لاستثمار هذا المبلغ ليس هو مكان عملك ، بل من الأفضل أن تستثمر هذا المبلغ فى المجال الذى كسبته منه .

يجب أن تهتم بمستوى المخاطرة وتتأكد من العائد وتأخذه فى الحسبان عند محاولة توظيف الموارد . فإذا كان لديك أقل من 100000 دولار وتريد استثمارها ، فإنه يفضل استثمارها فى تنمية مهاراتك للأفضل وذلك فيما تقوم به بالفعل . فإذا كنت قد كسبت وتحصلت على هذا المال فى مشروعك أو مؤسستك ، فإنه من المحتمل أن يكون أفضل مكان لاستثمار هذا المبلغ هو النشاط أو الصناعة التى تتمتع فيها بالفعل بمستويات عالية من المهارة والمعرفة .

الاستثمارات العقارية

تعتبر الاستثمارات العقارية واحدة من أهم مجالات الاستثمارات لعدد كبير جداً من الأمريكيين . وهذا يشمل تأجير البيوت للأسر والأبنية الخاصة بالمكاتب والشركات ، والشقق والمتنزهات الخاصة ومراكز التسوق والممتلكات الأخرى التى يمكن تأجيرها لتدر دخلاً ثابتاً .

لقد كوّن كثير من الأمريكيين ثروتهم وأصبحوا من أصحاب الملايين من خلال اهتمامهم بمؤسساتهم الخاصة الناجحة ثم استثمروا

أرباحـهم فـى العقـارات . عنـدما تتحـين الـوقت المناسب لاختيـار الاستثمار العقارى بعناية ، وتشتريه بشروط مناسبة فمن الممكن أن يمثل هذا بالنسبة لك أفضل استثمار على الأجل الطويل .

استثمر أموالك فى العقارات

ربما لا يكون هناك مجال أفضل من مجال الاستثمارات العقارية لتكوين ثروة كبيرة جداً . لقد نما إلى سمعى أن هناك 90 بالمائة من كل الثروات فى الولايات المتحدة تأتى من الاستثمار فى مجال العقارات ، وإن الاستثمار العقارى هو الطريق الأكيد نحو الاستقلال المالى للشخص العادى ، حيث يمكنك شراؤه بدون دفع مال من جيبك الخاص وإنما يقوم سكان العقار المستثمر بدفع هذا المال . وهذا الكلام صحيح من ناحية وخطأ من ناحية أخرى .

حيث يعتبر مجال الاستثمار العقارى من أكثر المجالات ديناميكية وتنافسـية فـى الولايـات المتحـدة الأمريكيـة ، إذ يعمل بصناعة الاستثمار العقارى بعض من أذكى وأكثر المحترفين من ذوى الخبرة وقوة الإرادة فى كل مجال . ولكن مازال هؤلاء الخبراء حتى الآن ، وحتى فى أوقات ازدهار الأسواق ، يخسرون ملايين الدولارات وذلك نتيجة للقرارات والاستثمارات الخاطئة .

ليس مجرد هواية

من الحقائق المسلم بها فى العمل والحياة أنه لا يوجد شىء مجانى ، ولا توجد وسيلة لكسب المال بسهولة . لا يمكن بأية حال من الأحوال أن تجد خلال قراءتك لهذا الكتاب أنه من السهل تحقيق النجاح الاقتصادى . وتنطبق هذه القاعدة على الاستثمارات العقارية بشكل خـاص . ومـع ذلـك يمكنـك أن تـربح الكثير من خـلال

الاستثمارات العقارية إذا ما باشرت العمل بطريقة جيدة تماماً مثل الاهتمام بأى عمل آخر .

إن الاستثمارات العقارية ليست من الاستثمارات التى يمكن الاشتغال بها على سبيل الهواية أو العمل بها على نطاق ضيق ، هذا إن أردت أن تكون ناجحاً فى مثل هذا النوع من الاستثمار الذى يتطلب أن تعقد النية على بذل الجهد فى هذا المجال لفترة طويلة لا تقل عن 10 سنوات ، حتى تستطيع النجاح وترسيخ أقدامك فيه . حيث يعد الاستثمار العقارى شكلاً من أشكال الاستثمار طويل الأجل وبالتالى يتطلب تفكيراً على المدى الطويل .

مفهوم الاستثمار العقارى

اسمح لنا أن نبدأ بتعريف مبسط لمفهوم الاستثمار العقارى والذى هو عبارة عن : " القوة أو القدرة على الكسب فى المستقبل " . ويعتبر هذا المبدأ مهماً إلى حد كبير ويجب فهمه جيداً .

إن قيمة أى عقار تتحدد من خلال الدخل الذى يمكن أن يدره عندما يتم تطويره وتحسينه إلى أقصى وأفضل درجة فى المستقبل .

هناك ملايين من الأفدنة من الأراضى فى جميع أنحاء الولايات الأمريكية التى لن يكون لها أية قيمة حقيقية ، مثل الأراضى الصحراوية التى لا يمكن أن يتم تحسينها وتطويرها لتلبية حاجات ومتطلبات إنسانية معينة وبالتالى لن تحقق أى نوع من الدخل .

عندما تنخفض قيمة العقارات

هناك مساحات شاسعة فى كثير من المدن الكبرى التى تنخفض فيها قيمة العقارات ، وذلك بسبب أن النمو والتطور قد ظهر فى هذه

المناطق ثم اختفى وربما لا يعود . وتتكرر بشكل يومى خسارة الرجال حيث يبيعون منازل وممتلكات بسعر أقل من سعر الشراء أو يخسرون هذه الممتلكات من خلال الرهن العقارى ، وذلك بسبب انخفاض هذه الممتلكات على الكسب وبالتالى انخفاض قيمتها .

الشروع فى الاستثمار العقارى : الشراء ثم الإصلاح

إذا كانت لديك النية والرغبة الخالصة فى أن تقتحم مجال الاستثمار العقارى ، أى تشترى ممتلكات بصفتك مالكاً أو مستثمراً ، فإليك عدداً من الطرق التى يمكن أن تساعدك . وأبسط هذه الطرق ، والتى تعتبر نقطة الانطلاق والبداية نحو تكوين ثروات كثيرة من الاستثمار العقارى تلك الطريقة التى تسمى " الشراء ثم الإصلاح " . وتشير هذه الطريقة إلى استراتيجية شراء العقارات التى تحتاج إلى عمل الإصلاحات والترتيبات التى من شأنها أن تزيد من قيمة هذه العقارات .

إليك الخطوات التى يجب عليك اتباعها والالتزام بها لتطبيق طريقة " الشراء ثم الإصلاح " :

1 - 1. قم بعمل البحث اللازم .
2 - 2. حافظ على انخفاض التكاليف .
3 - 3. قم بعملية ترميم وإصلاح .
4 - 4. قم بعملية بيع وتأجير أو إعادة تمويل العقار المجدد .
5 - 5. كرر العملية .
6 - 6. قم بعملية الاستثمار فى عقارات أكبر .

قم بعمل البحث اللازم

قم بعمل البحث مسبقاً ، وذلك باختيار المنطقة التى تريد شراء منزل بها ثم ألق بعد ذلك نظرة على المنازل الأخرى فى هذه المنطقة حتى تجد منزلاً بسعر أقل نسبياً من المنازل الكائنة بالمناطق المجاورة ، وذلك لأنه متهدم ويحتاج إلى كثير من العمل لتحسينه . ويطلق وكلاء الاستثمار العقارى على هذا النوع من المنازل اسم " خاص برجل المهام الصعبة " وأحياناً ما يتم الإعلان عن هذا النوع بنفس الاسم فى الجرائد . حيث إنه فى الغالب ما يعلن عن منزل قديم يحتاج إلى عمليات ترميم وإصلاح . ويعتبر مثل هذا النوع من المنازل أكثر قيمة بالنسبة لك بدرجة أكثر مما يبدو بالنسبة للرجل العادى .

ادفع أقل مبلغ نقداً إن أمكن

إذا سنحت لك الفرصة ووجدت منزلاً بسعر منخفض نسبياً مقارنة بالمناطق المجاورة ويمكن تحسينه وتطويره ، فإنه يمكنك شراء هذا المنزل بأقل مبلغ نقدى ممكن . ونجد فى كثير من الأحيان أن بائع المنزل يسمح لك بشراء المنزل وتحصيل قيمة البيع كلها نقداً دون إبقاء أى مبلغ آجل ، وخاصة إذا كان يتطلع إلى الانتقال والسكن بمنطقة أخرى والتخلص من أقساط الرهن العقارى . فإن لم يتيسر ذلك ، فإن بإمكانك أن تجعل البائع يعود إلى فكرة الرهن العقارى للمرة الثانية أو يقبل دفع باقى المبلغ على أقساط بناء على عقد بينكما بضمان المنزل .

اعمل بنفسك

عندما تمتلك منزلاً ، كن نشطاً وتحرك هنا وهناك وابدأ العمل ليلاً ونهاراً ويومياً حتى فى عطلات نهاية الأسبوع كى تجدد وتطور هذا المنزل ، احرص على أداء معظم العمل بنفسك . وإذا لزم الأمر ، فإنه

بإمكانك أن تحصل على دورات تدريبية فى أعمال النجارة والإنشاءات ، اشترِ معدات وأدوات خاصة بك ، واطلب النصيحة والمشورة ممن لهم باع فى ترميم المنزل ، وبالتدريج يمكنك تعلم إمكانية عمل كل هذا بنفسك .

قم بعمل اللازم لزيادة استثماراتك

عندما تنتهى من القيام بعملية تجديد وتحسين وتغيير كل من المنزل والفناء والساحة التى أمامه بصورة جيدة تجعل العقار يبدو فى أبهى حالة فإنه بإمكانك أن تقوم بعمل واحدة من ثلاث :

أولاً : يمكنك أن تبيع هذا المنزل بسعر أعلى من سعر الشراء . ثم تستخدم الربح الذى تم تحقيقه من بيع المنزل فى شراء منزل آخر ، ثم القيام بترميمه وتجديده.

ثانياً : هناك طريقة أخرى وهى أن تقوم بتأجير هذا المنزل مقابل مبلغ شهرى أكبر من المبلغ اللازم لتغطية أقساط الرهن العقارى ويدر عليك دخلاً إضافياً كل شهر .

ثالثاً : بإمكانك أن تعيد تمويل هذا المنزل ، ويتم ذلك فى كثير من الأحيان بمبلغ يماثل المبلغ السابق دفعه مقابل شراء هذا المنزل ، مستنداً على قوة ما يدره العقار عندما يتم تأجيره لساكن يدفع مبلغاً شهرياً كبيراً ، ومن ثم يمكنك الاستفادة بشكل أكبر من العقار . وتستطيع فى هذه الحالة الاقتراض من البنك ، أو الحصول على مبلغ مقابل رهن العقار ، مستنداً بالطبع على قيمته الجديدة .

كرر العملية

يمكنك أن تكرر تلك العملية مرة أخرى ، وربما بشراء منزل أكبر فى

هذه المرة ، مستثمراً كدحك وعرق جبينك أو ما يسمى برأس المال البشرى وذلك فى عملية التطوير والتجديد حتى يتم إصلاحه بالكامل ، ومن ثم يصبح جاهزاً إما للبيع أو للإيجار أو بإعادة تمويله مرة أخرى .

استثمر على مستوى أعلى

بما أنك قد تمكنت من تنمية أصولك وزيادة التدفقات النقدية وأيضاً استطعت زيادة وصقل خبراتك ، فإنه قد أصبح بمقدورك أن تكرر تلك العملية السابقة على نطاق أوسع وأكبر ، حيث يمكنك التحول إلى الاستثمار فى منزل يسع أسرتين أو ثلاثاً أو أربعاً ، وبعد ذلك العمارات والأبراج . تعتبر القواعد متشابهة إلى درجة كبيرة ، ولكن حجم وعدد الوحدات المؤجرة يكون أكبر .

كثيراً ما تبدأ الاستثمارات العقارية الكبيرة من خلال فرد يقوم بشراء منزل أسرة ثم القيام بتحسين وتهيئة هذا المنزل بنفسه ثم بيع هذا العقار وشراء آخر ، ثم استثمار وقته لتجديد وتحسين هذا العقار وهلم جرا . وفى النهاية يكون قد قام ببناء إمبراطورية عقارية تشتمل على عشرات بل مئات أو ربما آلاف من الوحدات السكنية .

مميزات طريقة الشراء ثم الإصلاح

هناك ميزتان رئيسيتان لطريقة الشراء تم الإصلاح . أولاهما ، أنه يمكنك القيام بها وأنت مستمر فى الحفاظ على وظيفتك الأصلية ، ومستمر فى توفير النقدية من وظيفتك لتغطية مصاريف الإصلاح والتجديد ، والثانية ، هى أنه بإمكانك أن تبدأ صغيراً بمبلغ قليل من المال أو فى ظل عدم وجود نقدية على الإطلاق ، ودون وجود

مخاطر كبيرة ، كما يمكنك أن تكبر باكتسابك مزيداً من المعرفة والخبرة .

من الأهمية بمكان أن تضع فى اعتبارك أن عملية شراء العقار ثم إصلاحه وتجديده ما هى إلا طريقة أخرى لبدء مشروع تجارى . فإذا بدأت صغيراً ثم كبرت من خلال كفاحك وجهودك دون الاعتماد على مساعدة الآخرين ، فإن هناك احتمالاً كبيراً لنجاحك ، وفى حال ارتكابك لأى خطأ فلن تكون الخسارة فادحة ، كما أنه من المستحيل عملياً أن تفلس إذا مارست عملية شراء وإصلاح وتجديد العقارات .

الاستثمار فى عدم وجود المال

من المؤكد أنك سمعت عن عملية شراء العقارات فى ظل عدم توافر المال اللازم لذلك . ليس هناك شك فى أنه من الممكن أن يتم شراء عقار وخصوصاً العقارات القديمة ، بدون دفع المال مباشرة . وهذا الكلام صحيح . وكل ما هو مطلوب أن تجد البائع الذى لديه حافز ، أى الشخص الذى لديه رغبة شديدة فى بيع منزله وبالتالى لديه رغبة فى الرجوع إلى فكرة الرهن العقارى للمرة الثانية أو أن يقبل دفع ثمنه على أقساط ، دون حاجة إلى دفع الثمن نقداً .

الطلاق يحفز الناس على البيع

من الممكن أن يظهر البائع الذى لديه حافز وباعث للبيع كنتيجة لعدة عوامل . ففى كثير من الأحيان عندما ينفصل زوجان ويرغبان فى أن يسير كل منهما فى طريق منفصل عن الآخر فعادة ما يكون لديهما حافز ورغبة شديدة فى التخلص من المنزل ومن أقساط الرهن العقارى . وحيث إنهما فى حالة غضب وتسرع لإنهاء العلاقة بينهما فإنه بالتالى ليس لديهما أية رغبة أو اهتمام فى الانتظار لمدة طويلة

حتى يتم بيع المنزل ، ومن ثم ستكون لديهما رغبة لبيع هذا المنزل وفقاً لشروط تناسب هواك ، وتروقك .

حدوث وفاة فى العائلة

عندما يموت صاحب المنزل ، ربما يكون لدى العائلة رغبة ملحة فى بيع المنزل والتحرر من مسئولية المصروفات المعتادة ومصاريف الصيانة . فإذا ما قمت فى هذه الحالة بعرض رغبتك فى شراء هذا المنزل ، وقمت بدفع مبلغ شهرى لهم فى شكل أقساط رهن عقارى ، فإنهم فى الغالب سيقومون بالتوقيع وبيع المنزل لك .

المشاكل المالية : الإفلاس

يتعرض الأفراد أحياناً لضائقة مالية شديدة تصل إلى حد الإفلاس ومن ثم يصبحون فى حاجة ماسة إلى بيع منازلهم حتى يخرجوا من هذه الضائقة ويقدروا على مواجهة النفقات الشهرية الضرورية . وفى أحيان أخرى ينتقل الناس للمعيشة فى مدينة أو محافظة أخرى داخل نفس البلد ومن ثم تتولد لديهم الرغبة فى التخلص من منازلهم التى خلفوها وراءهم . وعلى أية حال . يعتبر البائع الذى لديه الحافز والباعث شخصاً مستعداً لبيع منزله بدون أن يدفع المشترى المبلغ كاملاً إذا كان من الممكن أن يتخلص ويتحرر من مسئولية أقساط الرهن العقارى ومصاريف وصيانة المنزل .

قاعدة " 100 1 "

يستخدم المتخصصون الذين يُعَلمون الأفراد كيفية شراء منازل بدون دفع المقابل نقداً وقت عملية البيع طريقة عملية فى الحكم على الأشياء تسمى " قاعدة 100 10 3 1 " . وهذا يعنى أنه يجب عليك كمستثمر فى العقارات البحث عن 100 منزل وفحصها ، ثم

تختار منها 10 منازل من الممكن الفوز بشرائها مقابل دفع مبلغ قليل أو عدم دفع أية مبالغ أثناء عملية الشراء . ثم بعد ذلك اختر ثلاثة من العشرة . وبالطبع ستحصل على الموافقة على بيع منزل واحد من هذه المنازل الثلاثة التى قمت باختبارها ومن ثم تستطيع شراءه .

وبعبارة أخرى يجب أن تختار 100 منزل قبل أن تجد منزلاً واحداً يستحق الشراء ، عندما تبدأ فى شراء المنازل بالرغم من عدم توفير سيولة نقدية لديك . ولكن إذا كان لديك الكثير من الوقت والقليل من المال ، فإن هذا الوضع ممتاز للبدء فى نشاط الاستثمار العقارى .

كيفية الشراء فى ظل عدم وجود سيولة نقدية

هذه هى الطريقة الصحيحة . دعنا نقل إن هناك منزلاً معروضاً للبيع مقابل 100.000 دولار وإنه يمكنك تأجيل سداد نسبة 80 بالمائة من ثمن العقار فى صورة رهن عقارى . إذا كان بائع العقار سيتحمل الـ 20000 دولار فى صورة عقد رهن عقارى ثانٍ ، فإنه يمكنك إنهاء ملكية المنزل بدون دفع أى مال من جيبك الخاص .

وبعبارة أخرى ، يمول البنك المشترى الأول بـ 80000 دولار كرهن عقارى أول ، وسوف يسترد البائع مبلغ 20000 دولار ويكون لديك منزل قيمته 100.000 دولار وتكون مديناً بمبلغ 100.000 دولار . ولكن لم تتكبد إنفاق أى مبلغ من جيبك الخاص . وبالطبع سوف تكون مطالباً بدفع أقساط على أساس رهن أول ورهن ثانٍ ، بالإضافة إلى الضرائب وأية مصروفات أخرى تتعلق بملكية المنزل .

تعديل خطة الاستثمار

إذا استطعت أن تغير خطتك فى الاستثمار العقارى وقمت بتأجير المنزل مقابل مبلغ عالٍ بدرجة كافية ، فقد تمكنت من تغطية أقساط

الرهن العقارى ، والضرائب والمصروفات الأخرى . ويدفع مستأجر العقار فى النهاية تكلفة المنزل وتمتلك أنت المنزل بدون مشقة دفع ثمنه نقداً وقت الشراء .

وبدلاً من ذلك كما تمت مناقشته فيما ما سبق يمكنك المعيشة فى هذا المنزل ودفع الأقساط المتبقية أثناء إصلاح المنزل ، ثم القيام بإعادة بيع المنزل وتحقيق ربح معين وتأجيره بإيجار عالٍ يكفى لتغطية كل المدفوعات بل وتحقيق فائض نقدى جيد . وربما يكون لديك الفرصة لإعادة تمويل واستثمار المنزل مستنداً إلى التدفق النقدى الجديد من المستأجر ، وبهذه الطريقة يمكن تحقيق ربح .

العوائق المتوقعة

من المتوقع أن تواجه عقبة عند محاولة شراء العقارات فى ظل عدم توافر سيولة نقدية حاضرة وقت الشراء : إذا تم تثمين وتسعير المنازل بطريقة معقولة خلال سوق إسكان عادى ، سيصبح البائع غير مضطر لقبول " مبدأ عدم توفير نقدية عند الشراء " . حيث سيكون هناك عدد كاف من المشترين القادرين . وهذه هى الطريقة التى يتم بها حوالى 90 بالمائة أو أكثر من عمليات بيع وشراء العقارات .

حتمية دفع الأقساط

يجب أن تضع نصب عينيك تماماً أنه لابد أن يكون لديك دخل كافٍ لدفع أقساط الرهن العقارى الأول والثانى وإلا سيكون لبائع العقار الحق فى إلغاء الرهن واسترداد المنزل ثانية .

وإذا ما قمت بتأجير المنزل ، فإنه لابد أن تكون متأكداً تماماً من قدرة المستأجر على دفع الإيجار فى حينه وإلا ستضطر لدفع أقساط الرهن العقارى الأول والثانى من مالك الخاص أو تخاطر بفقد

المنزل .

هناك مخاطر كثيرة وأعمال نصب واحتيال عند شراء المنازل أو الممتلكات فى عدم وجود نقدية حاضرة مع المشترى ، ولقد فقد أناس كثيرون كل ما يملكون نتيجة للأخطاء التى ارتكبوها . لقد كانوا قادرين على الدخول فى استثمار وشراء منزل بدون توافر نقدية ، ولكن لم يكونوا قادرين على تحمل المصروفات والمدفوعات المترتبة على ذلك . بل والأسوأ من ذلك ، أنهم أجروا المنزل لمستأجر أفسد وحطم العقار ، ومن ثم أدى ذلك فى النهاية إلى تدنى وانخفاض قيمة العقار وأخيراً ينتهى المطاف بالمشترى بأن يكون مديناً بقيمة أكثر من قيمة العقار الحقيقية .

المستأجر طريقك إلى النجاح

على مدار عملك فى مجال الاستثمار العقارى يجب أن تدرك أن اختيارك للمستأجرين أو السكان هو المدخل والمفتاح الرئيسى نحو نجاحك أو فشلك بصفتك مالكاً لعقار مؤجر سواء كان هذا العقار عبارة عن شقق سكنية أو مكاتب إدارية وتجارية . وللأسف الشديد نجد أن المستأجرين يقومون بعمل تلفيات بالعقار المؤجر . وفى بعض الأحيان يدمرونه تماماً . عندما تقرر الدخول فى مجال الاستثمار العقارى ، لابد أن تحرص على جمع معلومات عن المستأجرين من حيث جذورهم الاجتماعية وخصوصاً سمعتهم وتاريخهم السابق عند استئجار عقارات . إذ تؤدى اللامبالاة إلى حدوث كوارث .

استثمار الأراضى

يدخر الكثير من الأمريكيين نقودهم فى شراء أراض بدون مرافق

خدمية على أمل تطورها . فهم يقومون بشراء أراض على أطراف المدن التى تتمتع بكثير من ديناميكية الحركة والتغيرات الاقتصادية الإيجابية التى سبق أن قمت بذكرها آنفاً . وكلما كان هناك تطوير وتحسين وتوسيع فى هذه المدن ، تزيد تبعاً لذلك قيمة هذه الأراضى حتى يتم فى نهاية الأمر شراؤها بسبب هذا التحسين والتطوير ، وعندما تصل هذه الأراضى إلى مثل تلك المرحلة من التطوير والتحسين فإنه فى كثير من الأحيان تقفز قيمتها إلى أضعاف قيمة الشراء .

الماء ضرورى

هناك عوامل كثيرة يجب أن تؤخذ فى الاعتبار عند شراء الأراضى النائية البعيدة عن العمران . ومن أهم هذه العوامل التى يجب أن تعطى لها الأولوية عند شراء مثل تلك الأراضى أن تسأل : " من أين ستأتى المياه ؟ " يمكن أن يتم تحسين وتطوير الأراضى فى حالة توافر مصدر مناسب للمياه . افحص هذا الأمر وتأكد منه بعناية .

كيف يمكن الوصول إلى هذه الأراضى ؟

بما أن هذه الأراضى تكون على أطراف المدن وبعيدة عن العمران فإنه يجب أن يتم الأخذ فى الاعتبار توفير المواصلات وأن نسأل : ما مدى سهولة الوصول إلى هذا الموقع ؟ إذ ترتفع قيمة الكثير من الأراضى بعد تزويدها بالطرق السريعة التى تجعل من السهل على قطاع عريض من الأفراد الوصول إليها . ويمكن أن تزيد قيمة هذه الأراضى بما يتراوح بين 10 إلى 20 مرة من قيمتها الأصلية عند توفير المرافق والخدمات للمنازل والمدارس ومراكز التسوق فى هذه المناطق .

مراكز التجمعات القريبة

يجب على أى شخص يفكر فى شراء الأراضى الواقعة على أطراف المدن أن يأخذ فى اعتباره مراكز التجمعات السكنية القريبة من تلك الأراضى . فلكى يكون موقع الأراضى جيداً ، فإنه ينبغى توفير الخدمات للناس . كم تبعد مراكز هذه الخدمات عنهم ؟

تزيد قيمة هذه الأراضي بزيادة عدد السكان بها . وهناك بعض الأراضى التى لن تزيد قيمتها أبداً بسبب افتقارها إلى الماء والطرق الرئيسية أو الكثافة السكانية.

الاستثمارات النقدية

يستثمر كثير من الأمريكيين أموالهم فى شهادة إيداع حسابات وشهادات السوق النقدية والاستثمارات النقدية الأخرى التى تدر فائدة عالية . وبصفة عامة لا ينبغى المضاربة بكل أموالك ، وإنما يجب أن يكون هناك تحفظ وحرص عند استثماره . إنه المال الذى تم كسبه عبر وقت طويل ويتم استثماره بغرض المحافظة على الثروة .

الأسهم والسندات

يستثمر الكثيرون أموالهم فى أنواع جيدة من الأسهم والسندات وعادة ما يكون ذلك على الأجل الطويل . هناك عدد ضخم من المستثمرين فى البورصة . وهم من يسمون بالمستثمرين فى " أسهم القيمة " فهم يبحثون عن الأسهم التى يتوقع أن تكون لها قيمة كبيرة فى المستقبل ثم يقومون بشراء هذه الأسهم معتمدين على قواعد أساسية . ويحافظون على استثمار هذه الأسهم لمدة طويلة

ويتجاهلون التقلبات اليومية للبورصة . ويعتبر " وارين بفيت " مثالاً حياً لهذا النوع من المستثمرين .

الاستثمارات البديلة المتاحة

دعنا نفترض أنك مؤمَّن مالياً بدرجة كافية وأن لديك كثيراً من الادخارات التى وفرتها لتغطية مصروفاتك من ثلاثة إلى ستة أشهر . ومن خلال هذا الموقع الراسخ الأساس فإنه يمكنك النظر إلى بعض أوجه الاستثمار التى يمكنك من خلالها استثمار أموالك وتنميتها .

التحفظ عند استثمار أموالك

هناك ثلاثة أماكن (بالإضافة إلى الحسابات الادخارية) تتيح لك أن تستثمر مدخراتك وتعطيك أعلى درجة من الأمان والسيولة النقدية : حسابات شهادات السوق النقدية وشهادات الإيداع وسندات الادخار الحكومية .

حسابات شهادات السوق النقدية

حسابات شهادات السوق النقدية متاحة ومتوافرة فى البنك الذى تتعامل معه وهى تعطى معدّل فائدة أعلى من الحسابات الادخارية . وتتطلب حسابات شهادات الاستثمار حداً أدنى للرصيد . وهذا النوع من الحسابات على درجة عالية من التنافس والمضاربة ، ولذا يجب عليك أن تقارن بين الأسعار والمزايا . وبمجرد أن يزيد رصيد حساب المدخرات على مبلغ 1000 دولار ، استثمره فى حساب شهادات السوق النقدية للحصول على معدّل فائدة أعلى .

شهادات الإيداع

هناك أداة أخرى للادخار يجب عليك أن تعطى لها قدراً من الاهتمام وهى شهادات الإيداع . يتم إصدار هذه الشهادات عن طريق البنوك المدخرات والقروض والمؤسسات المالية الأخرى لفترات من الزمن تتراوح ما بين 30 يوماً إلى أن تصل إلى 10 سنوات . وبقدر ما تكون فترة الاستثمار فى شهادات الإيداع طويلة ، يكون معدل الفائدة الذى تحصل عليه أعلى .

يعيب الاستثمار فى شهادات الإيداع أنه إذا دعت الحاجة إلى استرداد هذا المال قبل تاريخ الاستحقاق فإنه غالباً ما تكون هناك غرامات شديدة . ومن ثم يجب عليك فى المقام الأول أن تعرف طبيعة شهادات الإيداع قبل أن تقدم على شرائها .

إن معدل الفائدة الذى تدره شهادات الإيداع أعلى من نظيره فى حسابات شهادات السوق النقدية وهى فى نفس الوقت تعتبر أماكن آمنة لاستثمار مدخراتك . ومع ذلك فهى لا تتمتع بالمرونة مثل الخيار الثالث الذى يتمثل فى سندات المدخرات الحكومية .

سندات الادخار الحكومية

تعتبر سندات الادخار الحكومية من أكثر طرق الاستثمار تحفظاً . فهى طريقة آمنة للاستثمار وتدر عائداً ومعدلات فائدة معقولة ، وهى قابلة للتحويل إلى نقدية بسهولة إذا دعت الحاجة إلى المال فى أى وقت . كما أن الحكومة تضمن وتمول هذه السندات . بعبارة أخرى ، لا يمكن أن تضيع عليك أية مبالغ قمت باستثمارها فى سندات الادخار الحكومية إلا إذا تعرضت الدولة كلها لحالة إفلاس .

وتعتبر هذه الأنواع الثلاثة للاستثمار التى تمت الإشارة إليها سابقاً هى أفضل أماكن لاستثمار مدخراتك من 3 إلى 6 أشهر . حيث

ستحصل على أعلى عائد ممكن مع الأمن والأمان الكامل لهذه المدخرات .

الاستثمار فى البورصة

عندما تبدأ فى كسب وادخار مبالغ من المال زائدة على حاجاتك الضرورية والمصروفات قصيرة الأجل ونفقات التأمين الأساسية ، فإن البورصة هى المكان الأمثل للاستثمار . وهناك ثلاثة أسواق رئيسية للأوراق المالية فى الولايات المتحدة الأمريكية وهى : بورصة نيويورك ، البورصة الأمريكية ، وبورصة ناسداك . تتم إدارة هذه البورصات من خلال هيئة ومجلس من المديرين الذين هم فى الأساس مديرون لمؤسسات استثمارية ومؤسسات سمسرة تتاجر فى هذه الأسواق .

يمكن اعتبار مؤسسات السمسرة شركات أوراق مالية تكون مجموعة متحدة معاً لعمل سوق للسندات والأسهم التى يتم التعامل عليها بشكل علنى . يمكنك أن تشترى وتبيع أكثر من 14000 نوع مختلف من الأسهم ، بالإضافة إلى مئات من صناديق الاستثمار المشتركة ، من خلال مؤسسة سمسرة ، وذلك إما بطريقة مباشرة من خلال التعامل مع مكاتب مثل " Merrill lynch " أو عن طريق الإنترنت مثل موقعى " Ameritrade " و " Charles Schwab "

الأسهم العادية

معظم المعاملات التجارية التى تسمع عنها أو تقرأ عنها فى البورصة تتم فيما يسمى " الأسهم العادية " . وتمثل الحصة من الأسهم العادية فى أية شركة نسبة مئوية من ملكية هذه الشركة . وتعطيك ملكية السهم الحق فى أن تشارك فى الأرباح وتتحمل المخاطر

والخسائر لهذه الشركة وذلك فى حالات ارتفاع أو انخفاض قيمة هذه الأسهم .

وتتحدد ملكيتك فى شركة ما بنسبة الأسهم التى تمتلكها إلى الأسهم التى أصدرتها الشركة . على سبيل المثال ، إذا كانت الشركة قد أصدرت مليون سهم وأنت تمتلك سهماً واحداً ، فإنه يحق لك فى هذه الحالة أخذ 1/1000 من الأرباح التى تحققها الشركة . عندما تقوم بشراء سهم من البورصة ، فإنك فى حقيقة الأمر أصبحت من ملاك هذه الشركة مادمت تمتلك السهم .

المراهنة أمام الخبراء

هناك عدد من العوامل المهمة التى ينبغى أن تأخذها فى الحسبان إذا فكرت فى الاستثمار فى البورصة . وأول هذه العوامل ، أنه لكى تتمكن من شراء سهم ، لابد أن يكون هناك شخص ما يرغب فى بيع السهم . وفى كل عملية تجارية فى البورصة يراهن بائع السهم على احتمال انخفاض سعر السهم أو على الأقل بأن سعره لن يرتفع ، ويراهن المشترى على زيادة سعر السهم . وبهذا المعنى ، فإن التجارة فى البورصة تعتبر حالة متعادلة للنظام الاقتصادى تتعادل فيها الإيرادات ، مع الخسائر . حيث يراهن كل مشترٍ أو بائع على معرفته .

إذا لم تكن معرفتك بالبورصة بالتحديد ، وسوق المال عموماً ، أفضل من معرفة الأفراد الذين كرسوا كل حياتهم فى العمل فى السوق ، فإنه من الخطر أن تعتقد أنك قادر على التنبؤ بأحوال البورصة أفضل منهم . حيث إن الخبراء ببساطة لديهم الوقت والخبرة الكافية التى تعينك على اتخاذ قرارات أفضل من التى تتخذها بنفسك . ومن المحتمل أن يكون الحال أفضل لو كنت تستثمر فى صندوق استثمار تعاونى .

صناديق الاستثمار المرتبطة بمؤشر

تعتبر صناديق الاستثمار المرتبطة بمؤشر من أكبر وأشهر صناديق الاستثمار التعاونية فى الوقت الحاضر (انظر الاستثمار فى صناديق الاستثمار التعاونية ، القسم التالى فى هذا الفصل) . حيث ترتبط هذه الصناديق بمؤشر أسعار مجموعة من الأسهم العادية لشركات كبيرة مثل مؤشر " ستاندارد آندبورز" ، أو " ولشبر 5000 " أو صناعة معينة . وتسير مؤشرات صناديق الاستثمار مع مؤشر السوق بالكامل تقريباً بدون استثناء أثناء الرواج أو الكساد . وفى حوالى 80 بالمائة من الحالات ، سيفوق أداء مؤشر صندوق الاستثمار المرتبط بمؤشر أكثر المديرين خبرة وذكاء لشركات السمسرة أو أى صندوق استثمار تعاونى .

التوقعات تحرك الأسعار فى البورصة

يتم تحديد أسعار الأسهم إلى درجة كبيرة من خلال التوقعات التى لدى المشترى فى السوق لأرباح الشركة المصدرة للأسهم فى المستقبل . ولما كانت هذه التوقعات متقلبة وتتغير باستمرار مع كل معلومة جديدة ، فإنه يمكن أيضاً أن تتغير أسعار الأسهم تماماً ، سواء بالصعود أو الهبوط خلال أيام أو حتى ساعات .

ومن الأهمية بمكان أن تعرف أن أفضل العقول المالية فى العالم تقضى ما بين 40 إلى 60 ساعة أسبوعياً فى دراسة البورصة وعمل التوصيات اللازمة للاستثمار . وبالرغم من هذا الاهتمام والجهد ، فإن أكثر من 50 بالمائة من توصيات خبراء البورصة سرعان ما يتبين أنها خاطئة . وأفضل ما يمكن قوله فى هذا الشأن هو أن نصائح وتوصيات الخبراء الماليين ما هى إلا مجرد سلسلة من التخمينات

العلمية .

الاستثمار فى البورصة يتطلب الوقت

من الواجب عليك كمستثمر فى البورصة أن تأخذ الوقت اللازم لدراسة السوق لتجنب الوقوع فى أخطاء . يجب عليك دراسة أحوال الصناعة أو الشركة التى تريد الاستثمار فيها . ومن حسن الطالع أننا فى عصر الإنترنت الذى يتيح الكثير من المعلومات اليوم بشكل أسرع من ذى قبل . ولكن كل ما عليك هو أن تقوم بعملك خير قيام قبل البدء فى شراء سهم .

نظرية " مخالفة الاتجاه العام للسوق "

هناك اثنان من المفاهيم المعروفة والمشهورة فى سوق المال (البورصة) واللذين ستسمع عنهما ، وهما ما يعرفان بنظرية " مخالفة الاتجاه العام للسوق " ونظرية " الأكثر حماقة " . وتنص نظرية " مخالفة الاتجاه العام للسوق " على أن أفضل وقت لشراء سهم عندما لا يرغب أى فرد آخر فى شراء هذا السهم ، أو عندما يكون الجميع على استعداد للبيع . يعتبر هذا المدخل أو المفهوم صحيحاً من ناحية وخطأ من ناحية أخرى ، ففى بعض الأحيان نجد أنه عندما يبيع كل شخص أسهمه يكون هناك سبب وجيه للبيع ، ومن المفضل أن تبيع أنت أيضاً .

وبرغم ذلك ، تعتبر نظرية " مخالفة الاتجاه العام للسوق " أداة قيمة يمكنك استخدامها عند التفكير فى مكان وزمان الاستثمار فى البورصة . نجد أن المستثمرين فى بعض الأحيان يكسبون صفقات رابحة من أسهم كان يتوقع هبوطها . ومرة أخرى ، ينبغى عليك أن تبذل الجهد الكافى فى البحث والتحرى .

اشتر الأسهم عندما تباع بأقل من قيمتها الحقيقية

يعد " وارن بفيب " أحد أثرياء العالم وربما يكون أعظم الرجال المستثمرين الناجحين فى البورصة على مر التاريخ . يقول " وارن " : " إن الناس يبحثون عن الخصم فى كل مجال فيما عدا الاستثمار فى البورصة . لقد كوّن " وارن " ثروته من خلال البحث الدائم عن الخصومات ، فى هذه الحالة تكون قيمة السهم أقل من القيمة الحقيقية . وكان لقدرة " وارن " على إيجاد هذه الأسهم ثم بيعها وتحقيق أرباح كبيرة الفضل فى جعله والكثير من الأفراد الآخرين من أعظم الأثرياء فى العالم .

نظرية " الأكثر حماقة "

وسوف تسمع أيضاً عن مفهوم آخر سائد فى البورصة هو نظرية " الأكثر حماقة " . وطبقاً لهذه النظرية ليس من المهم ما تدفعه فى السهم ، ولا يجب عليك أيضاً أن تقلق لأن نظرية " الأكثر حماقة " ستنجح وتحرز تقدماً وتربح لك أكثر مما دفعت . وتكمن المشكلة فى نظرية " الأكثر حماقة " ، فى أنه فى النهاية يصبح السوق خالياً من الحمقى وعند هذه الدرجة ، يبدأ الناس فى البيع ويبدأ السوق فى الانعطاف وأخذ الطريق الآخر . وبسبب اندفاع الأفراد نحو البيع من الممكن أن يحدث شبه ذعر قد يؤدى إلى انهيار السوق بالكامل .

وفى فترة الازدهار والتقدم التكنولوجى فى التسعينيات ، كان لنظرية " الأكثر حماقة " الغلبة إلى حد بعيد وبدأ الناس فى شراء أسهم نظير أسعار مضحكة إذا ما قورنت بأسعارها فى الماضى . وكان على الشركات الجديدة التى لم يسبق لها إنتاج أو بيع أى شىء أن تطرح أسهمها للاكتتاب العام (IPO) ، وعلى الأفراد الذين يتبعون نظرية " الأكثر حماقة " أن ينموا ويزيدوا قيمة السهم بنسبة المئات

فى يوم وليلة . لدرجة أن رجال الأعمال والمستثمرين المحافظين الذين يتمتعون بدرجة عالية من الذكاء والثقافة والخبرة قد وقعوا فريسة لنظرية " الأكثر حماقة " وفقدوا مبالغ ضخمة . لا تعرض نفسك لمثل هذا .

ونظرية " الأكثر حماقة " قابلة للتطبيق فى مجال الاستثمار العقارى أيضاً . إذا سمعت شخصاً ما يقول إن سعر الشىء الفلانى سيرتفع لا محالة فينبغى عليك ألا تشتريه ، أو أن تبيعه بأسرع ما يمكن . ليس هناك شىء اسمه استثمار آمن تتوافر له عوائد عالية ولا يوجد به مخاطر تذكر .

الممثلون الماليون

إليك إحدى النقاط المهمة . يتم دفع المال إلى رجال المبيعات العاملين فى مؤسسات السمسرة فى البورصة على أساس العمولة المباشرة . يبيع هؤلاء الأفراد بالطريقة التى يمليها عليهم رؤساؤهم فى العمل . فالشخص الذى تتحدث معه هاتفياً عادة ما يعرف القليل أو ربما لا يعرف شيئاً عن السهم الذى ينصحك بشرائه . فمهام رجال المبيعات تتمثل فى عمل مكالمات هاتفية تصل إلى 200 مكالمة يومياً وأن يبيعوا أى شىء تريد الإدارة بيعه فى هذا اليوم .

لا يعتبر معظم الممثلين المسجلين مصدر ثقة لإسداء النصح فى الاستثمار . إذا قبلت نصيحتهم ، فلابد أن تعرف أنك ترمى سهماً وأنت مغمض العينين . أى أنك تقامر بمالك .

اختبر خبرة الآخرين

لى صديق حميم وهو مليونير كبير اكتسب أمواله من خلال جده واجتهاده ومدخراته واستثماراته على مدار السنين . وهو على صلة

وثيقة بمستشارين فى مجال الاستثمار يوصونه وينصحونه باستثمار أمواله فى أشياء يقومون ببيعها . وفى بعض الحالات ، يدعو مستشار الاستثمار لزيارته شخصياً .

وفى أثناء هذه الزيارة الشخصية ، يسأل مستشار الاستثمار عن قيمة ثروته الخاصة . يقول صديقى إنه لا يقبل النصيحة أو المشورة من أُناس يمتلكون ثروة أقل من ثروته . وبالإضافة إلى ذلك ، فهو يحب أن يعرف مدى تمكنهم مما ينصحون به .

لقد زادته خبرته مع المستشارين فى مجال الاستثمار حنكة على مر السنين . فقد وجد أنهم يعرفون القليل جداً عما يقومون ببيعه ، وأنهم أنفسهم لم يشتروا أى استثمار كانوا ينصحون الآخرين بشرائه . لم يقابل صديقى أى مستشار فى مجال الاستثمار على درجة من النجاح أفضل منه هو شخصياً .

وفى نهاية الحوار ، يعترف معظم المستشارين فى مجال الاستثمار بأنه من الحكمة أن يستثمر معهم . ثم يبتعدون عنه ونادراً ما يتصلون به مرة أخرى .

من يكون المال ؟

هناك دروس مهمة مستفادة من هذه القصة . ومنها ، أن معظم المال الذى تحقق عن طريق البورصة ، جاء من خلال الأفراد الذين يشترون ويبيعون الأسهم على أساس العمولة ، فيما عدا بعض الحالات الاستثنائية . بينما يتم تكوين قليل جداً من المال من خلال المستثمرين الحقيقيين .

ففى دراسة استغرقت 22 عاماً فى تعقب المهن لحوالى 1500 رجل وامرأة ، أصبح شخص منهم من أصحاب الملايين ، وجد الباحث أنه

لا يوجد ولو مجرد شخص واحد فى هذه الدراسة أصبح ثرياً من الاستثمار فى البورصة . ففى الواقع ، كان معظم الأفراد فى هذه الدراسة مازالوا يناضلون من أجل تدبير الأموال بعد 22 عاماً من العمل . ولقد كان أحد الأسباب المهمة أنهم فقدوا مبالغ كثيرة فى استثمار مدخراتهم فى الأسهم التى يوصيهم المستشارون الماليون بالاستثمار فيها .

وهناك نقطة أخرى ينبغى تذكرها وهى أنه عند إخفاق البورصة أو تدهور سوق المال ، فى كثير من الأحيان ، يخرج من سوق العمل نفس الأفراد الذين يعطون نصائح الاستثمار . وغالباً ما يجدون أنفسهم عاطلين ولا يعملون فى هذا المجال مرة أخرى ، أو يعملون فى مجالات أخرى .

ليس معنى ذلك أننا نقول إنه ليس هناك رجال وسيدات رفيعو المستوى شرفاء فى مجال التخطيط المالى والاستشارات الاستثمارية وإنما نريد فقط أن نقول إن هناك خطورة فى تقبل نصائح كثير من العاملين فى تلك المجالات .

وتذكر دائماً أن فقد المال أمر سهل ويسير . ومع ذلك ، إذا كنت مهتماً بالاستثمار فى البورصة فإنه يوجد عديد من الفرص الجيدة المتاحة .

استراتيجيات الاستثمار الناجح

لقد كان "بيرنارد بارتش" واحداً من أنجح المضاربين فى البورصة على مر التاريخ . وكما سبق ذكره فى الفصل الثانى ، لقد بدأ مجاله كعدّاء فى " وول ستريت " وانتهى به الحال إلى أن أصبح واحداً من أعظم الأمريكان المحترمين ، ومستشاراً لستة رؤساء .

وفى كتاب "بارتش" : My Own Story (هنرى هولت ، 1957) ، يقدم من خلال هذا الكتاب نصائح خالدة لتقييم سهم أى شركة قبل الاستثمار فيه . ونخص بالذكر ثلاثة عوامل :

1 - 1. **فحص الأصول الحقيقية** . افحص أصول الشركة ، السيولة النقدية الزائدة والديون ، وقيمة أصولها . تعلم كيفية قراءة بيان المركز المالى بدرجة تمكنك من تفهم الأصول والخصوم الخاصة بالشركة . تذكر أنك تفكر فى دفع مبلغ معين مقابل سهم فى هذه الشركة ، لذا ينبغى أن تعرف بالضبط ما تقوم بشرائه .

2 - 2. **ما الذى تنتجه الشركة** ؟ أجب عن هذا السؤال : " هل هذه الشركة تنتج شيئاً ما أو خدمة يحتاجها الأفراد أو لابد من توافرها لديهم ؟ " يعتبر المستقبل من أهم الفترات التى تؤخذ فى الاعتبار عند الاستثمار فى شركة ما . ويتم تحديد مستقبل أى شركة من خلال جودة منتجاتها أو خدماتها اليوم ، وأيضاً من خلال مقدار الطلب عليها فى المستقبل . لقد كانت شركة ماكدونالدز على سبيل المثال شركة جيدة على مدار السنين لأن ما تبيعه يتمتع بالاستمرارية وعادة ما يزداد الطلب عليه بمرور الوقت .

3 - 3. **دراسة للإدارة** . هناك طريقة أخرى لتقييم سهم الشركة وهى أن يتم تقييم كفاءة الإدارة وهذا الأمر مهم جداً لمعرفة ما إذا كانت الشركة ستنمو فى المستقبل . حيث نجد رجال الأعمال المتخصصين الذين يستثمرون فى شركات جديدة ينظرون إلى كفاءة الإدارة على اعتبار أنها أهم عامل فى تحديد نجاح الاستثمار . فإذا كان أفراد الإدارة المسئولون قد تم اختيارهم على أساس سليم ، فسيجدون طريقة تجعل الشركة ناجحة فى معظم الحالات .

القواعد العشر للاستثمار الناجح

إليك الدروس العشرة المستفادة الواردة بين القوسين . إن كل من أخفق فى اتباع هذه القواعد العشر خسر أمواله فى البورصة :

القاعدة الأولى : " لا تضارب فى البورصة إلا إذا تفرغت تفرغاً كاملاً لهذه المهمة " . تذكر أن كل قرار تتخذه يعتبر مراهنة ضد قرار شخص آخر يقوم بدراسة البورصة لمدة 40 أو 50 أو 60 ساعة أسبوعياً .

القاعدة الثانية : " احذر المعلومات أو النصائح التى يقدمها لك العامة " . يعتبر التصرف بناء على معلومات مستقاة من أفراد هم فى حقيقة الأمر ليسوا على دراية أو معرفة بما يقولون مثل سائقى التاكسى ومصففى الشعر أو حتى أصدقائك فى العمل من أول السبل التى تؤدى إلى فقد المال فى البورصة .

القاعدة الثالثة : " قبل شراء الأوراق المالية يجب أن تتعرف على كل شىء عن الشركة مثل إدارة الشركة ومنافسيها ، ومكاسبها وإمكانات النمو والتوسع " . كن صبوراً ومنظماً وموضوعياً ولا تندفع وراء عاطفتك . أعط نفسك قدراً كافياً من الوقت للبحث والاستقصاء قبل بدء الاستثمار .

القاعدة الرابعة : " لا تحاول الشراء بأقل سعر ثم البيع بأعلى الأسعار . فمن يروج لهذا الكلام ما هو إلا أفاك ومخادع " . عندما تشترى سهماً وتحدد سعراً لبيعه به ، فإذا وصل السهم إلى هذا السعر ، فلا تكن طماعاً . يمكنك وضع سعر " بيع " للسهم والذى سوف يتوقف تلقائياً عندما يصل إلى هذا السعر وذلك من خلال استخدام التجارة الإلكترونية فى عالم اليوم . وفى الحقيقة إنك لن تتعرض للإفلاس أبداً مادمت تحصل على أرباح .

القاعدة الخامسة : " تعلم كيف تتحمل خسائرك بسرعة وبدون اضطراب . ولا تتوقع بأنك ستكون على صواب دائماً " .

إذا ارتكبت خطأ ، وعلمت أن السهم فى طريقه للانخفاض ، بع السهم واعمل على الحد من الخسائر بأسرع ما يمكن . وتسمى أفضل تقنية لتقليل خسارتك فى البورصة بالحد من الخسارة . وباستخدام هذه التقنية ، فإنك تبيع سهمك عندما يهبط سعره بنسبة تتراوح فيما بين 8 : 10 بالمائة تحت أعلى سعر اشتريت به هذا السهم . فعلى سبيل المثال ، إذا اشتريت سهماً بمبلغ 25 دولاراً ، فإنه بإمكانك وضع حد للخسارة ببيع هذا السهم عندما يصل سعره إلى 23 دولاراً (بالتقريب 8% أقل من سعر الشراء) . فإذا اشتريت السهم بمبلغ 30 دولاراً ، فإنه يمكنك التحرك ووضع حد للخسارة عندما يصل سعره إلى 27.50 دولار ، أى أكثر من 8% بدرجة قليلة وأقل من أعلى سعر اشتريت به هذا السهم . فإذا انخفض سعر السهم إلى هذا الحد ، يجب بيعه تلقائياً . إن استخدام أسلوب وقف الخسارة يمكن أن يقلل خسارتك إلى أدنى حد إذا استخدمته بحكمة .

القاعدة السادسة : " لا تشتر أوراقاً متنوعة ، فمن الأفضل أن تدخل فى استثمارات قليلة كى تتمكن من مراقبتها بعناية أكثر " . إن التنوع يزيد من احتمالات تعرضك للمخاطر ، كما أنه أيضاً يقلل من احتمالات الحصول على مكاسب كبيرة إذا ما زادت قيمة أسهمك بسرعة فى البورصة .

القاعدة السابعة : " يجب إعادة النظر بشكل دورى فى استثماراتك حتى تتأكد من مدى تأثير التغيرات عليها " . استخدم التفكير من الأساس . واسأل نفسك دائماً ، عندما يتوافر لديك معلومات جديدة : " لو أننى لم أشتر هذا السهم ، وأنا على علم ودراية بما أعرفه الآن ،

هل أقوم بشرائه مرة ثانية اليوم ؟ " فإذا كانت الإجابة ، لا ، فيجب عليك حينئذ بيع السهم .

القاعدة الثامنة : " ادرس وضعك وموقفك الضريبى حتى تعرف الوقت التى يمكن فيه البيع مع تحقيق أكبر فائدة ممكنة " . كن على دراية بالضرائب المستحقة على رأس المال التى تنطبق على عملياتك . ضع نصب عينيك أن الشىء الوحيد الذى يهم هو المبلغ الذى تركته بعد الضرائب . يجب أن تكون على دراية تامة بالأوقات التى يفضل فيها البيع أو الشراء فى البورصة لخلق وإيجاد مكاسب على رأس المال وللحد من الخسارة .

القاعدة التاسعة : " احرص دائماً على الحفاظ على جزء من رأس مالك فى صورة احتياطى نقدى ، ولا تقامر أبداً باستثمار كل أموالك " . إذا حافظت على وجود احتياطى نقدى فى جميع الأوقات ، فسوف تكون أيضاً فى وضع يسمح لك بالاستفادة من الفرص غير المتوقعة التى تجىء أمامك . ويجب أن يتوافر لك أيضاً احتياطى يستخدم فى حالات الطوارئ بغض النظر عما يحدث فى السوق .

القاعدة العاشرة : " لا تحاول أن تدخل فى كل الاستثمارات وإنما التزم وتمسك بالمجال الذى تعرفه بدرجة أفضل من غيره " . وعادة ما نجد أن أفضل المستثمرين الناجحين هم الذين ينتقون صناعة معينة ويركزون على أن يكونوا على معرفة ودراية بالشركات التى تعمل فى تلك الصناعة . اختر الصناعة التى تهمك وتهتم بها ومن ثم تستمتع بالإلمام بأسرارها .

دروس مستفادة من المستثمرين الناجحين

لقد أجريت لقاءات مع الآلاف من المستثمرين الناجحين على مدار

السنوات الماضية وذلك فى محاولة لاكتشاف ما يسمى بالأسرار التى وراء نجاحهم . إليك بعض التوصيات التى أوصوا بها :

أولاً : إذا لم يكن لديك ولو قدر قليل من القلق على مضارباتك فى السوق أو استثماراتك فإن هذا يعنى أنك لا تخاطر بدرجة كافية . يجب أن يكون لديك مال مستثمر وذلك بقدر كافٍ حتى يكون لديك الاهتمام الحقيقى . ولسوف تتخذ القرار السليم عندما تشارك فى استثماراتك بكل أحاسيسك ، وعندئذ ستتمكن من مراقبة هذا الاستثمار وإعطائه قدراً أكبر من العناية .

ثانياً : احصل على الربح بأقصى سرعة ممكنة . " تغلب على الطمع " كما يقول " برنارد بارتش " . هناك حكمة وقول مأثور فى البورصة يقول : " تجمع الثيران والدببة النقود ، أما الخنازير فلا تفعل ذلك أبداً " .

ثالثاً : احذر أى شخص يتنبأ بالمستقبل حيث إن كل النتائج المالية تحتمل الصواب والخطأ . وهذا يعنى أن الاستثمار هو مقامرة من نوع ما . لا يوجد من يستطيع أن يخبرك بدقة بما سوف يحدث فى المستقبل فيما يخص أى سهم أو استثمار . بل إن كل فرد يخمن أفضل طريقة يمكنه الاستثمار بها .

رابعاً : لا تنشغل بالدعاء عندما تبدأ السفينة فى الغرق وإنما اقفز . وبعبارة أخرى ، تقبل الخسارة الصغيرة بصدر رحب كحقيقة مسلم بها فى عالم الاستثمار . وفى أفضل الأحوال سيفشل حوالى 50% من الاستثمارات وسوف تقل وتنحدر قيمتها فى الحقيقة ، وسوف تفشل فى إدراك آمالك وتوقعاتك لها ، ولكن مازال هناك إمكانية لنجاحك فى الاستثمار إذا قللت خسارتك عند أقل حد ممكن فى الجانب السلبى ومن ثم يمكنك تعظيم وزيادة أرباحك .

خامساً : يعتبر الحظ أكبر وأقوى عامل فردى فى نجاح الاستثمار لأنه لا توجد هناك نماذج للتنبؤ بالمستقبل فى البورصة ، ولكى تكون ناجحاً فإنك بحاجة إلى كثير من الحظ . يجب أن تسأل نفسك هذا السؤال : " إلى أية درجة ينبغى أن أترك مستقبلى المالى للحظ يفعل فيه ما يشاء ؟ " .

سادساً : لا تقع فى حب نوع معين من الأسهم أبداً . ولا تورط نفسك عاطفياً مع أى شىء تقوم بشرائه . هذه القاعدة تشمل العقارات ، وخصوصاً منزلك . يقع كثير من الناس فى حب وارتباط شديد باستثماراتهم ويعترفون على مضض بأنهم يرتكبون خطأ . وكنتيجة لذلك تطيح بهم هذه الاستثمارات إلى الهاوية ، وفى كثير من الأحيان ترجعهم إلى الوراء لسنوات عديدة .

سابعاً : لا تخلط التمنى بالهاجس ، فكثير من الناس يتمنون أن يكون سهم معين أو استثمار معين جيداً . ومن ثم يقولون إن لديهم هاجساً أو شعوراً غامضاً بأن هذا الاستثمار سوف يصعد . افصل بين هواجسك وآمالك ولا تخلط بين الأمرين .

ثامناً : التفاؤل يعنى توقع الأفضل ، بينما تأتى الثقة من معرفة كيفية تعاملك مع الأسوأ . وبمعنى آخر ، تجىء الثقة من الاستخدام البناء للتشاؤم .

والطريقة التى أوصيك بها هى أن تسأل دائماً ، " ما أسوأ شىء يمكن أن يحدث فى هذا الموقف ؟ " . كن دائماً قادراً على مواجهة ومجابهة أسوأ احتمال ممكن . وقد قال " ج . بول جينى " أغنى رجل فى العالم فى وقت ما إن سر النجاح فى الاستثمار يتمثل فى توقع أسوأ احتمال ممكن والاستعداد له قبل الدخول فى أية صفقة ،

ثم قيام الشخص بعمل كل شىء ممكن لحماية نفسه . يمكن لك عمل هذا من خلال نظام وقف الخسارة فى كل عملية استثمار .

تاسعاً : تغاض عن وجهة نظر الأغلبية . احسب وتأمل كل قرار بنفسك . لا تسمح لقرارات الاستثمار التى تتخذها بأن تتأثر بآراء الآخرين . اتخذ القدر المناسب من الوقت لتتأمل وتحسب هذه القرارات شخصياً بدقة ، ثم تحمل بعد ذلك المسئولية الكاملة لأى اختيار قمت به .

عاشراً : إذا لم يف استثمار ما بالغرض أول مرة ، دعك منه . فإذا قررت أن تستثمر فى سهم معتمداً ومستنداً على معلومات موثوق بها ورغم ذلك لم تنجح ، فبع هذا السهم واستثمر أموالك فى شىء آخر . احرص دائماً على الابتعاد عن الإعجاب برأيك والغرور واستبعده من حساباتك . لقد قال لى رجل ثرى ذات مرة : " فرص الاستثمار مثلها مثل حافلات الركاب " . فهى متاحة وموجودة دائماً .

لقد تمت ممارسة وتطبيق النصيحة السابقة بمعرفة كثير من الناس الناجحين الذين استثمروا أموالهم فى البورصة . ينبغى أن تضع فى الحسبان ، أن العمل فى البورصة تخمينى وتقديرى إلى حدٍ كبير . ويتم التحكم فيه والسيطرة عليه من خلال أفراد يعتمدون فى معيشتهم على شراء وبيع الأسهم للآخرين .

ويقع هؤلاء الأفراد فى أخطاء كل يوم . ليس هناك طرق محكمة ومأمونة لتكوين ثروة من خلال البورصة . كن يقظاً عندما تنوى الاستثمار فى البورصة وأد واجبك وراقب استثماراتك طول الوقت .

صناديق الاستثمار التعاونية

هناك طريقة وحيدة للاستثمار فى البورصة بأقل قدر من المخاطرة ، من خلال صناديق الاستثمار التعاونية . وصندوق الاستثمار التعاونى عبارة عن تجمع من المال تم تكوينه من خلال استثمارات الآلاف أمثالك . يتم استخدام هذا المال واستثماره فيما يسمى بمحفظة استثمارات متنوعة من الأسهم . تتم إدارة هذا الصندوق من خلال مـديرين محتـرفين ومتخصصين فـى الاسـتثمار ، وهـم يتخـذون قـــرارات حكيمــة ، ويكرســون وقتــهم وجــهدهم لإنجــاح هــذه الاستثمارات فى البورصة .

يتـم بيـع الصناديق التعاونـيـة مباشـرة بمعرفـة شـركات الصناديق التعاونية نفسها . وأيضاً من خلال مؤسسات السمسرة ، ومستشارى الاسـتثمار ، والبنـوك ، ومـن خـلال منافـذ أخـرى . هنـاك عـديد مـن الصـناديق التعاونيـة المتاحـة ، والتـى لـديها سجلات لـلأداء علـى مستوى العالم . وفى حقيقة الأمر نجد أن بعضاً منها يخسر عندما يزدهـر سـوق المـال ، ويحقـق البعـض الآخـر أربـاحاً عـندما تنحـدر البورصة . مرة أخرى ، يجب عليك أن تبحث وتستقصى قبل الإقدام على عملية الاستثمار .

الصناديق المحملة بالعمولة والصناديق غير المحملة

هناك نوعان من صناديق التعاون وذلك فيما يتعلق بالتكلفة . يُسمى النوع الأول صناديق محملة بالعمولة ، تدفع حتى 8.5 % من أرباحك كعمولة ، والتى تأتى من استثماراتك عندما تستثمر أموالك فى ذلك النوع من الصناديق . وتذهب معظم هذه العمولة إلى الشخص الذى باع لك الصندوق التعاونى فى المقام الأول . وهذه هى الطريقة التى تعوض بها شركات الأموال رجال المبيعات لديها .

وطبقاً لنظام الصندوق التعاونى المستند على العمولة يوضع رصيد استثماراتك فى محفظة الأوراق المالية . ويمكن أن تفسر تحميل نسبة 8.5% كعمولة على أنه إذا تمت إدارة هذه الأموال بطريقة جيدة فسوف تستثمر مرة أخرى فى مدة معقولة . وفى بعض الأحيان تقوم بعمل هذا وفى أحيان أخرى لا تفعل .

وهناك أيضاً الصناديق غير المحملة بالعمولة . وهذه هى الصناديق التعاونية التى يمكنك شراؤها من خلال وسطاء متنوعين بدون دفع عمولة . وفيها يتم استثمار أموالك كلها أى بنسبة 100% لصالحك .

لقد تم عمل مقارنات لا حصر لها على مدار السنين بين الصناديق المحملة بالعمولة والصناديق غير المحملة ويبدو أننا سنستنتج أن هناك فرقاً طفيفاً جداً فى عائد هذين الصندوقين حيث يبدو أن كلا النوعين يدار بطريقة جيدة ويؤدى بنفس الطريقة . ولذلك فإنه ليس هناك داعٍ أو حاجة لأن تدفع عمولة عندما تستثمر فى صندوق استثمار تعاونى . ومن المحتمل ألا يكون هناك فارق على الأجل الطويل .

ولكن فى نفس الوقت سوف تفقد جزءاً كبيراً جداً من استثماراتك فى البداية إذا دفعت عمولة . ويمكن أن تستغرق ذلك عاماً أو أكثر حتى تعود ثانية إلى استثماراتك الحقيقية .

الاعتبارات الأساسية عند الاستثمار فى الصناديق التعاونية

هناك عدة عوامل يجب وضعها فى الاعتبار عندما تفكر فى الاستثمار فى الصناديق التعاونية . ضع هذه العوامل فى ذهنك عندما تقوم بعمل الخيارات وقبل أن تتخذ القرارات .

أولاً : نادراً ما يعطى الأداء فى الماضى مؤشراً عن الأداء فى

المستقبل ، ماعدا حالات استثنائية . فإذا كان استثمارك فى الصندوق التعاونى ناجحاً ، فسوف تجذب عادة كثيراً من التدفقات النقدية الجديدة . ومن الممكن أن تصبح هذه التدفقات كبيرة جداً بعد فترة قصيرة لدرجة يصعب معها استثمار كل هذه الأموال لتحقيق نفس معدّل النمو الذى كان سبباً وراء نجاحها فى المقام الأول . وبحلول الوقت الذى تسمع فيه عن نجاح صندوق تعاونى فإنه عادة ما يكون قد فات الأوان لتشترك فيه وتستمتع بالزيادة الضخمة فى استثماراتك .

ثانياً : هناك شركات لإدارة صناديق الاستثمار التعاونية لديها سجلات للنمو والنجاح على الأجل الطويل . وكثيراً ما ترتفع الأسهم فى صندوق تعاونى بنسبة 10 أو 20 أو 30 أو 40 أو حتى 50% فى سنة رواج البورصة . يمكن أن يحقق الصندوق التعاونى الكبير فى كثير من الأحيان عوائد عالية لعدة سنوات .

ثالثاً : بصرف النظر عن مميزات وعيوب الاستثمار فى الصندوق التعاونى ، فإن أفضل مجال للشخص العادى للاستثمار فى البورصة يكون من خلال صندوق تعاونى تم اختباره وانتقاؤه بطريقة جيدة . لأنه يحتفظ بمجموعة متنوعة للأسهم ومن ثم فإن احتمال الفشل محدود . ولكن للأسف تكون حالات النجاح محدودة أيضاً فى معظم الأحيان . حيث تتحرك معظم الصناديق التعاونية مع السوق ككل . فعندما تكون البورصة فى صعود ، ترتفع بالتبعية قيمة الصندوق . وعندما يتدهور التعامل فى البورصة ، تتدهور الصناديق بنفس النسبة .

رابعاً : إحدى مزايا الصندوق التعاونى أنها تتمتع بدرجة عالية من السيولة النقدية . فإذا كانت هناك حاجة إلى أموالك ثانية ، فيمكنك

فى هذه الحالة أن تبيع أسهمك ، كما يمكنك عمل ذلك مع أية بضاعة ، ومن ثم يمكنك الحصول على النقدية بسرعة إذا كنت تحتاج إليها وعادة ما يتم ذلك فى 72 ساعة .

خامساً : وربما يكون من الأكثر أهمية ، أن الاستثمار فى الصندوق التعاونى يُمكنك من أن تعطى مجالك وعملك قدراً كافياً من العناية والاهتمام . فإذا ما بدأت فى استثمار أموالك فى الصندوق التعاونى ، فإنه بإمكانك أن تستمر فيه طيلة حياتك العملية دون التفكير فى أموالك مرة أخرى ، هذا على الأقل فى الأجل القصير .

طرق مختلفة للاستثمار

هناك استثمارات أخرى يتبعها الناس لديها سجلات نجاحات على مر التاريخ .

المعادن النفيسة

يمكنك الاستثمار فى الذهب والفضة والمعادن النفيسة . تعتبر هذه الاستثمارات خطيرة ومتقلبة . وفى كثير من الأحيان تباع من خلال أفراد مشكوك فيهم بالاستناد إلى تخمينات وتقديرات مشكوك فيها من حيث احتمالات زيادتها فى القيمة .

كقاعدة عامة : كن يقظاً جداً عند الاستثمار فى الذهب والفضة والمعادن النفيسة. فهناك مجموعة من أذكى الأفراد فى العالم يتاجرون فى هذه المعادن كل عام . نصيحتى لك أن تتجنب الاستثمار فى الذهب والفضة والمعادن النفيسة عموماً .

التحف والمقتنيات

هناك نوع آخر من الاستثمارات يتكون من التحف والسجاد الإيرانى والعملات والطوابع ومقتنيات أخرى ، مثل بطاقات البيسبول . بينما نجد فى الحقيقة أن هذا النوع من الاستثمار ترتفع قيمته من حين لآخر ، فإننا نجد أن هذه المقتنيات تنخفض قيمتها أيضاً ويمكن أن يكون هذا الانخفاض بدرجة خطيرة فى كثير من الأحيان .

إن الذين يحققون أكبر قدر من المال من خلال الاتجار فى هذه المجالات هم هؤلاء الذين **يبيعون** التحف والسجاد الإيرانى والعملات والطوابع وبطاقات البيسبول للآخرين . يعتبر هذا المجال غير مناسب للاستثمار إذا لم تكن خبيراً وملماً جداً به .

الأسهم الرخيصة

يستثمر كثير من الناس أموالهم فى أسهم الغاز والنفط ، وأسهم التعدين والأسهم الزهيدة . وبينما يوجد هناك متعاملون راسخون فى النفط والغاز والتعدين ، فإن هناك أيضاً مزاحمين كثيرين فى البورصة مشكوكاً فيهم يتعاملون فى مثل هذا النوع من الاستثمار .

بالنسبة للأسهم الزهيدة ، فإن هناك نسبة تتراوح ما بين 80 و90% منها لا ترجع أبداً إلى السعر الذى تم شراؤها عنده فى البداية . وهى تعتبر أكبر خسارة فى رأس المال المستثمر فى البلد . فإذا ما اتصل بك شخص ما وبدأ يحكى لك عن قصة نجاح عظيمة عن الأسهم الزهيدة ، فعليك إذن إنهاء المناقشة معه .

السلع

تعتبر السلع نوعاً آخر من الاستثمارات التى تقرأ عنها . إن التجارة فى سوق السلع واحدة من أكبر المقامرات .

تطلب مؤسسات السمسرة فى الأوراق المالية المحترمة أن تبين لها أن لديك على الأقل 25000 دولار لا تبالى بخسارتها قبل قبولها انضمامك إليها . ويمكنك أن تتأكد من شىء واحد : أنك ستخسر 25000 دولار !

حتى أكثر تجار السلع والبضائع المحنكين من ذوى الخبرة يفقدون أموالاً كل يوم . ابتعد عن الاستثمار فى مجال السلع إذا لم تكن قادراً على التفرغ له وإذا لم يكن لديك كثير من المال الذى يمكنك من المخاطرة به فى هذا المجال .

استثمر أموالك بعناية وحرص

يجب أن تكون قاعدتك الأولى عند الاستثمار بجميع أنواعه كما يلى : " لا تفقد أموالاً " ، فمن الأفضل أن تحتفظ بالأموال التى حصلت عليها بالجد والاجتهاد فى حساب له فوائد بدلاً من أن تفقد هذا المال فى استثمارات حمقاء .

لقد أثبتت وأظهرت دراسات عديدة أنه إذا تركت أموالك تنمو فى صندوق استثمار تعاونى مختار ومنتقى بحرص ، وتركته ينمو ويزيد على مدار حياتك العملية ، فسوف تحقق نجاحاً عظيماً .

دائماً ما يكون الأغنياء متحفظين وحريصين فى تعاملاتهم مع المال ، ويصلون إلى أقل حد من الديون ، ويتعاملون مع أموالهم باهتمام ويستمرون فى البحث عن طرق لزيادة هذا المال وعلى الجانب الآخر يقللون جانب المخاطرة إلى أقل حد ممكن .

تعلم من الأغنياء وافعل كما يفعلون . اقتد بمن يقود وليس بمن يقاد ، وضع نصب عينيك أن أول خطوة للثراء هى أن تكسب أموالاً .

أما الخطوة الثانية فهى الاحتفاظ بهذا المال . إن ما يهم هنا ليس مقدار ما تكسب وإنما مقدار ما تحتفظ به . تحلّ بالعزيمة والحرص .

تدريبات عملية

1 - 1. افتح حساباً ادخارياً خاصاً وابدأ فى تنمية هذا الحساب حتى يتوافر لديك احتياطى يكفيك لمدة تتراوح بين 3 إلى 6 أشهر . سوف يغير هذا الإجراء شخصيتك بطريقة إيجابية .

2 - 2. اجلس مع وكيل شركة تأمين واطلب نصيحته عن نوع التأمين الذى تحتاجه لحمايتك من أى خطر غير متوقع . وسوف يتولد لديك شعور بالارتياح إذا كانت حياتك مؤمناً عليها جيداً .

3 - 3. افتح حساباً مع سمسار واستثمر أموالك بعناية ، مبتدئاً بحساب سوق الأوراق المالية ، ثم المغامرة فى صناديق تعاونية منتقاة على أساس جيد . إن عملية الاستثمار فى أسهم الشركات الكبرى تغير طريقتك ونظرتك للمال والعمل .

4 - 4. أد واجبك قبل الإقدام على شراء أحد الأسهم ، وتحر قبل الإقدام على الاستثمار ، ثم اشتر مائة سهم فى شركة تثق فى قدراتها تماماً . فسوف يعود عليك ذلك بفائدة كبيرة جداً .

5 - 5. اشترك واقرأ مجلات وجرائد تتناول حياة أفراد جادين وأعمالهم الاستثمارية والمالية مثل " فوربس " و " فروتش " و " بزنس ويك " ، و " وول ستريت جورنال " ، وكن دائماً مواكباً للتطورات والجديد فى عالم الاستثمار .

6 - 6. ابدأ فى تكوين احتياطى نقدى كى تستخدمه وتستثمره فى العقارات . واختر عقاراً فى نطاق الحى الذى تعيش به وليس بعيداً عن محل سكنك .

7 - 7. فكر باستمرار فى إنشاء وتنمية عمل خاص بك ، إن لم تكن قد استعددت فعلاً لذلك ، فعندما تؤسس عملاً خاصاً بك ، سوف تضع حجر الأساس لكى تصبح ثرياً .

" المستقبل له عدة أسماء :

بالنسبة للضعفاء يعنى المستحيل ،

وبالنسبة للجبناء فهو يعنى المجهول ،

وبالنسبة للأبطال يعنى الشىء المثالى " .

ـ " فيكتور هوجو "

4 ابدأ من الصفر

" دائماً ما نظن أن العشب أكثر نضرة فى الحدائق البعيدة عنا ، لكن هذا ليس صحيحاً بالمرة ، حيث ينضر العشب ويخضر ما سقيناه . "

" دبليو سومر ست موم"

عندما بدأت حياتى العملية ، شعرت بالأسف لأنه لم يكن لدىّ مال فى ذلك الوقت . وكنت قد قرأت العديد من المقالات العامة وعلمت من خلالها أن الحياة فى الولايات المتحدة كانت غير عادلة بالمرة لوجود الأثرياء جداً والمعدمين . ولقد كانت هذه المقالات تدل ضمنياً على أنه إذا لم تكن هناك أموال متوافرة معك لبدء أى نشاط فإن فرص النجاح فى المستقبل تكون قليلة .

ثم حدث بعد ذلك شىء ما ذو دلالة أدى إلى تغيير اعتقادى . فلقد اكتشفت أن الأمريكان الذين يمكن اعتبارهم مثالاً يحتذى به قد بدأوا من الصفر . وبالرجوع إلى المناقشات والمناظرات الماضية للآباء المؤسسين ، نجد أن الأفراد الذين كانوا يدخلون أمريكا عادة ما يكون لديهم قليل من المال أو ليس لديهم مال على الإطلاق ومن ثم كان عليهم أن يبدأوا من فكرة بسيطة . ولهذا السبب ، تم تصميم النظام الدستورى ، داخل إطار القانون التجارى ، بحيث يسمح للجميع ولأى فرد أن يبدأ من أى مكان ، وأن يصبح ناجحاً إذا ما عمل بجد وادخر ماله واستثمره بذكاء على مدار حياته العملية .

السلسلة الذهبية

عندما كنت فى مرحلة الصِّبا ، وحتى بداية الثلاثين من عمرى وعلى

الرغم من النجاحات التى حققتها فى الأجل القصير لم تكن لدىّ أية أموال إضافية أو زائدة أبداً أستطيع من خلالها العمل نحو تحقيق الاستقلال المالى . كان يبدو أن هناك فواتير ومصروفات بدرجة كبيرة وكافية لأن تستهلك كل نقود أكسبها . وأن أصبح مديناً للغير بصفة دائمة ، ولم أستطع إيجاد فكرة تدفعنى نحو الانطلاق المادى أو المالى .

حتى إذا ما أتيحت فرصة حسنة جداً أمامى ، لم أكن قادراً على استغلالها والاستفادة منها . وذلك بسبب عدم توافر المال والحرية لكونى مقيداً بما يسمى بالسلسلة الذهبية للتوظيف التى لا أستطيع التخلص والتحرر منها .

وعندما بدأت فى دراسة النجاح المالى للأثرياء العصاميين ، لاحظت أن كل فرد منهم كان يعيش نفس ظروفى . لا يبدو أن هناك أى فرد لديه مال ، فلقد كان الكل مديناً ، وقلقاً معظم الوقت بسبب المال . وكانت فكرة الثراء تبدو كحلم بعيد وصعب المنال . وربما تكون أنت أيضاً فى نفس الوضع لأن عليك كثيراً من الديون والالتزامات بدرجة أكثر من توافر المال والأصول لديك .

إحصائيات رهيبة

كما سبق أن ذكرت آنفا فى هذا الكتاب ، إن الإحصائيات الخاصة بالنجاح المالى مفزعة ومرعبة قليلاً . فمن ضمن مائة فرد وصلوا إلى سن التقاعد اليوم طبقاً لإحصائيات التأمين فى مجال الصناعة يكون هناك فرد واحد ثرياً ، وأربعة يكونون مستقلين مالياً ، وخمسة عشر يكون لديهم مدخرات ، وتبقى نسبة الـ 80 بالمائة الذين يصبحون معتمدين على المعاش ، وهم فى هذه الحالة إما يعملون فى مجال

تجارى أو فى مجال السمسرة . وبالطبع يكون هذا بعد حياة حافلة بوظيفة ذات دخل عالٍ فى مجتمع من أكثر المجتمعات رفاهية وترفا على مر التاريخ . كيف يحدث هذا ؟

هناك سببان جوهريان يرجع إليهما تقاعد الأفراد وهم مازالوا غير مستقلين مادياً ومحتاجين بصرف النظر عما حققوه على مدار حياتهم العملية . أولاً : إنهم لم يقرروا أبداً أن يصبحوا أثرياء ، وإنما حالهم مجرد أمل ورجاء غير مصحوب بقرار ثابت راسخ لا لبس فيه .

ثانياً : عندما يقومون باتخاذ قرار بأن يصبحوا أثرياء فإنهم يرجئونه كثيراً حتى يصبح متأخراً وغير ممكن الحدوث ودائماً ما يكون لديهم أسباب قوية لإرجاء هذا القرار .

أربع خطوات للنجاح المالى

إذا أردت أن تتفوق على الآخرين وتكون لك الغلبة ، لابد لك من تحقيق الاستقلال المالى ، والتقاعد ثرياً ، وهناك أربع طرق لتحقيق ذلك :

الرغبة فى الثراء

تعتبر الرغبة فى الثراء من أولى الخطوات نحو تحقيقه . حيث يجب توافر الرغبة الأكيدة الكافية والملحة والتزام راسخ غير مزعزع لتحقيق هذا الهدف . وأن تكون لديك الرغبة والاستعداد بأن تقدم التضحيات على المدى القريب كى تستمتع بالنجاح المالى والاقتصادى على المدى البعيد فى المستقبل ، ولكى تبدأ فى الانطلاق نحو تدعيم نفسك من الناحية المالية يجب أن تكون قادراً

على أن تؤخر وتؤجل عملية الرضا والإشباع والإنفاق على شراء سيارات وملابس جديدة وأجهزة صغيرة غير مفيدة وتستبدل ذلك بالادخار والاستثمار . وفى النهاية تعتبر شدة وحدة الرغبة هى الضابط الحقيقى الوحيد لما تستطيع إنجازه . إذا كانت لديك فعلاً حاجة ملحة لهذا النجاح فسوف تحققه بالتأكيد .

حتمية القرار

يأتى اتخاذ القرار كخطوة ثانية بعد الرغبة . حيث يجب عليك اتخاذ القرار فى الحال لكى تقوم بعمل كل ما هو ضرورى لأن تصبح مستقلاً مالياً ، ويجب أن تكون على استعداد ولديك الرغبة الحقيقية فى أن تدفع أى سعر وتتحمل مشقة السفر إلى أى مكان مهما بَعُدَ فى سبيل تحقيق أهدافك المالية .

تحلَّ بالصبر والعزيمة

تتمثل الخطوة الثالثة فى العزيمة . يجب عليك أن تعقد النية على المثابرة حتى يتحقق لك النجاح وذلك على الرغم من وجود كل المشاكل والعقبات التى ستواجهها . لا تهتم بعدد العثرات والإخفاقات التى تتعرض لها ، ويجب أن تكون مستعداً لأن تواصل تقدمك للأمام . ربما تكون العزيمة والإصرار والمثابرة من أكبر المميزات المهمة واللازمة للنجاح الشخصى والمالى .

طوّر نفسك وعوِّدها النظام

تأتى بعد ذلك الخطوة الرابعة متمثلة فى النظام . يجب عليك أن تتدرب وتنمى مهارات التنظيم لديك ، خطوة بخطوة ، كى تكون متمكناً وبارعاً ، كما يجب أن تعمل على تحسين العادات والسلوكيات اللازمة لتحقيق الاستقلال المادى . عليك أن تدرب وتعود نفسك على

الاستيقاظ مبكراً وأن تعمل بجد وإخلاص ، وتعطى لعملك قدراً كبيراً من الوقت .

يجب عليك أيضاً أن تدرب نفسك وتعودها على معرفة كل شىء تحتاج إلى معرفته لتحقيق هدفك المالى . يجب أن تدرب نفسك وتمرنها على الصبر والمثابرة ولا تلتفت إلى عدد العثرات والإخفاقات التى تواجهها حيث إنها مجرد وإخفاقات مؤقتة . قيّم نفسك وأعطها درجة وذلك طبقاً لما ورد بالطرق الأربع السابقة الرغبة والقرار والعزيمة والنظام . حيث يمكنك من خلال ذلك أن تحدد مدى نجاحك وجودة النجاح التى ستصل إليها فى المستقبل من خلال قياس حسن الأداء فى كل من هذه الميزات والخصائص ، وليكن معيار القياس من 1 إلى 10 . اعقد النية على التحسن والتطور فى كل مجال عندما تدعو الحاجة لذلك بغض النظر عما تحققه .

الطرق الخمس لكى تصبح ثرياً

بعد بحث دام أكثر من 20 عاماً على أصحاب الملايين الأمريكيين وُجد أن هناك خمس طرق أسياسية يمكنك من خلالها تحقيق الثراء . ولقد تناولنا بالفعل بعضاً من هذه الطرق :

توارث المال

ربما تكون محظوظاً بأن ترث مالاً . هناك نسبة أقل من 10% من الأمريكيين الأثرياء قد ورثوا كل أموالهم أو جزءاً منها ، ويقل هذا العدد عاماً بعد آخر . فقد ازداد عدد أصحاب الثروات العصاميين فى أمريكا ، وهذا يعنى أنه تم اكتساب هذه الثروة بالكامل من خلال الأفراد الذين يمتلكونها أى لم يرثوها عن أحد .

احترف تخصصاً معيناً

من الممكن أن تصبح ثرياً من خلال تحقيق ثروتك بطريقة احترافية . من الممكن أن تصبح طبيباً أو محامياً أو مهندساً أو محاسباً أو تمارس أية مهنة أخرى تتطلب دراسة مناهج دراسية جامعية رسمية طويلة تستغرق سنوات كثيرة من الممارسة والعمل الجاد . وبصفتك محترفاً ، فإن بإمكانك أن تتقن عملك جيداً ومن ثم تحصل على مقابل مُرْضٍ جداً لقاء هذا الإتقان وبطبيعة الحال يتيح لك ذلك ادخار واستثمار الفائض من المال الذى اكتسبته .

وفى حالة الخدمات المتخصصة ، يستطيع الفرد فى العادة أن يكتسب أموالاً مادام يعمل . من الصعب أن تشترى أسهماً فى شركة تقدم خدمات متخصصة مثل الطب والمحاسبة والقانون . ولكن يمكنك أن تبيع خبرتك وممارستك فى بعض الأحيان . أما إذا توقفت عن العمل فإن دخلك سينخفض تبعاً لذلك وربما يتوقف أيضاً .

ولهذا السبب ، فإن المحترفين الذين يحققون الملايين تقريباً وبلا استثناء يوجهون مكاسبهم العالية نحو استثمارات أخرى مثل الاستثمارات العقارية والأسهم والسندات والمغامرات التجارية التى يمكن أن تحقق فى النهاية تدفقاً نقدياً وتدر عليهم أرباحاً وتوزع عليهم عندما يتوقفون عن العمل .

احرص على أن تكون مديراً ناجحاً

يمكن أن تحقق الاستقلال المادى من خلال وظيفتك كمدير تنفيذى لشركة كبيرة . يمكنك الحصول على تعليم جيد ، وأن تعمل بشركة كبيرة ، وتترقى فى المناصب الوظيفية حتى تصل إلى منصب المدير التنفيذى وتحصل على مرتب جيد جداً من وظيفتك ومن ثم

تصبح ثرياً ، وذلك نتيجة حصولك على حقوق شراء أسهم فى شركتك .

ضربة حظ

يصبح الناس فى الولايات المتحدة الأمريكية أثرياء أحياناً نتيجة لأحداث وفرص رائعة ، حيث يمكن أن يفوز بورق اليانصيب ، أو يكتب أغنية جميلة وناجحة أو يبيع كتاباً جميلاً وناجحاً ، أو يبتكر خدمة أو يخترع منتجاً يناسب احتياجات السوق أو أن يصبح ممثلاً ناجحاً أو ما إلى ذلك . إن قصص أمثال هؤلاء الناس تملأ صفحات الجرائد والمجلات وعلى شاشات التلفاز وبرامج الإذاعة ، ولكنها فى نفس الوقت تمثل أقل من 1% من عدد الأثرياء فى الولايات المتحدة .

إن فرصتك للفوز بورق اليانصيب شبه منعدمة . وتقدر احتمالات فوزك بها بنسبة واحد إلى عدة ملايين . وهناك 95% من الممثلين عاطلون عن العمل فى أغلب الأحيان . وهناك عدد قليل منهم فقط يكسب الملايين من الدولارات ، وحتى لو وصلوا أو حققوا النجاح ، فإن معظمهم يتقاعد دون تحقيق الاستقلال المادى . فهم ينفقون أموالهم بنفس السرعة التى يكسبونها بها ومن ثم ينتهى بهم الحال إلى الإفلاس . فما تكسبه بسهولة يضيع بسهولة .

أسرع طريق للثروة

ربما يكون من الممكن أن تصبح ثرياً من خلال بدء مشروعك الخاص وكسب كل ثروتك بنفسك . لقد كان ومازال العمل الخاص هو أسرع طريقة للثراء لمعظم أصحاب الملايين العصاميين . وهناك 74 % من الأمريكان الأثرياء رجال أعمال ناجحون .

ففى عام 2003 ، منحت منظمة التنمية والتعاون الاقتصادى الولايات المتحدة لقب " أعظم دولة أصحاب أعمال فى العالم " . فالعمل الحر يتيح فرصاً أكثر ويفتح أبواباً أوسع لتحقيق الثروة بشكل أكبر من كل ما يتيحه أى مجال آخر . ولهذا السبب يمكن القول إنك إذا توافرت لديك القدرة لأن تبدأ عملاً خاصاً بك ولم تستغلها فإنك تكون قد حكمت على نفسك بالحمق والغباء .

وعبر الباقى من صفحات هذا الكتاب سوف أشاركك سلسلة من الأفكار والطرق والأساليب ونظم النجاح التى يمكنك أن تستخدمها فى مجالات مختلفة لتحقق الاستقلال المادى . ولقد ساهمت كل فكرة أو توصية فى هذا الكتاب فى تحويل مئات وآلاف الأفراد الذين بدأوا من الصفر إلى أثرياء من أصحاب الملايين . إن ما يمكنك إنجازه باستخدام الأفكار التى سنستعرضها من خلال الصفحات القادمة إنما يعتمد بصورة مطلقة عليك أنت . وسوف يعتمد أيضاً على مدى رغبتك وقوة عزيمتك وإصرارك ومهارتك .

نقطة البداية للثراء

لقد قال " تيودور روزفلت " : " افعل ما تستطيع أن تفعله ، بما هو متاح أمامك ، أينما تكون " . فإذا كنت مثل معظم الأمريكان تبدأ من لا شىء بقليل من المال ، فمن أين تبدأ ؟ وتكون الإجابة هى أن تبدأ من خلال السيطرة على أوضاعك المالية .

اعلم أن " جلب المال يستلزم إنفاق بعض المال أيضاً " ، فلا يمثل المال قدراً مهماً وضرورياً بقدر ما تمثله الشخصية والنظام الذى يجب أن يتوافر لديك للنجاح المالى . ويتحقق هذا فقط عندما تستطيع السيطرة على أمورك المالية لدرجة تجعلك تبين أن لديك

القدرة على أن تدير وتزيد رأس مالك إلى مستوى أعلى . ويجب أن يتم هذا بالتدريج ، حيث يجب أن تستطيع المشى أولاً قبل الجرى .

ادفع لنفسك أولاً

يعتبر كتاب " The Riehest Man Babylon " لـ " جورج . إس . كلاسون " والذى تمت كتابته منذ سنوات كثيرة ماضية من أعظم الأعمال الكلاسيكية ، ومازالت الفكرة الأساسية لهذا الكتاب يُعمَل بها حتى يومنا هذا . وهو كتاب مبسط للمبتدئين عن النجاح المالى لأن مبادئه بسيطة ، ومباشرة وفعالة .

ومن خلال صفحات كتابه يقول " كلاسون " : " إن نقطة البداية لنجاحك المالى هى أن تدفع لنفسك أولاً " . خذ 10% من دخلك فى كل مرة تكسب أو تستلم فيها مبلغاً وضعها فى حساب مالى مستقل بك . وبمجرد أن تضع هذا الحساب ، لا تمد إليه يدك مرة أخرى أو تنفق منه لأى سبب كان إلا إذا كنت تريد أن تزيده وتستثمره .

وبعد أن قمت بدفع بعض المال لنفسك من خلال ادخار 10 بالمائة من دخلك ، تكون قد تعلمت أن تعيش معتمداً على 90 بالمائة أى بنسبة أقل من دخلك . ومن حسن الطالع ، فإن الكائنات البشرية محكومة بالعادة . وسوف تكتسب عادة الاعتماد فى المعيشة على 90 بالمائة أو أقل من دخلك وذلك فى أقل وقت . ومن منطلق هذه النقطة فإن النجاح المالى يكون مضموناً بدرجة كبيرة " .

اعمل بجد وادخر

لا يزال الناس يسمعون النصيحة القديمة التى تقول : " اعمل بجد وادخر مالك " . تعتبر هذه النصيحة بمثابة أقدم قاعدة للنجاح عبر

التاريخ الأمريكى ، لماذا يعتبر ادخار المال على هذه الدرجة من الأهمية ؟ يرجع هذا إلى أن ادخار المال فى حد ذاته نظام ، وأى نظام يؤثر فى كل أنظمة حياتك ، ومعنى ذلك أنك كلما تمارس نظاماً معيناً تتأثر تبعاً لذلك الأنظمة الأخرى وتصبح أقوى . وعلى الجانب الآخر أيضاً ففى كل مرة تفشل فى أن تنظم نفسك فى مجال معين ، تتأثر الأنظمة الأخرى بدورها وتصبح أضعف . يمكنك أن تبنى نفسك أو تهدمها وذلك إما من خلال النجاح أو الإخفاق فى أن تطور وتروض نفسك .

إذا لم تكن لديك القدرة والاستطاعة على ترويض نفسك على أن تمتنع عن إنفاق كل قرش اكتسبته ، فهذا يعنى ببساطة أنك غير مؤهل لأن تصبح ثرياً . وإذا أصبحت ثرياً بشكل غير متوقع أى بمعجزة ، فلن تكون قادراً على الحفاظ على ثروتك لأنك ينقصك النظام وترويض النفس ، ولهذا السبب نجد أن معظم الفائزين بورق اليانصيب مفلسون ويتقهقرون فى وظائفهم خلال سنتين أو ثلاث . وكذلك أيضاً نجد أن معظم الذين يحققون النجاحات المفاجئة بين عشية وضحاها مفلسون ويعيشون فى مستوى معيشى رديء ، لأنهم لم يطوروا ويحسنوا الأنظمة الضرورية اللازمة ليحافظوا على أموالهم ، وتركوها تتسرب من بين أيديهم تماماً كما تتسرب المياه من بين أصابعهم .

اجذب الأموال التى تحتاجها

أعتقد أنه بقراءتك للفصل الثانى ، تكون قد تعلمت كيف تكون جاذباً للمال ، فعندما تقوم بعملية ادخار أموالك ، فإنك تكون بذلك قد فَعَّلت قانون جذب المال فى حياتك ، فكل دولار تقوم بتوفيره يجذب دولاراً آخر مقابله . فعندما تدخر دولاراً أو 10 أو 100 دولار ،

فإنك تكون بذلك قد جذبت الكثير والكثير فى صالحك وفى كثير من الأحيان بأفضل الطرق .

فإذا ما كنت جاداً ، حقيقةً ، بالنسبة لمستقبلك المالى ، فحفز نفسك على أن تصل إلى البنك المحلى الذى تتعامل معه فى الحال وافتح حساب ادخار ، وضع فى حسابك أكبر كم ممكن من الأموال ، حتى وإن كان 10 دولارات ، ومن هذا اليوم فصاعداً ، ضع أى مبلغ من المال تقدر عليه فى حسابك حتى يكبر ويزيد .

وبإيداعك لهذه الأموال سوف تجد أنه بقدر ما تضع من أموال فى حسابك ، تكون قادراً على اجتذاب قدر كبير من المال من مصادر لا تستطيع أن تتنبأ بها الآن . سوف تحصل على منح إضافية من عملك ، وسوف تحصل أيضاً على دخل غير متوقع من ضرائب مستردة ، أو من خلال أفراد يسددون ديوناً معدومة . من الممكن أن تجد نفسك تبيع ملابس مستعملة أو أثاثاً مستعملاً فى محيط منزلك أو شقتك . بل وربما تستلم هدايا مالية غير متوقعة . فإذا كنت تستطيع أن تعود نفسك على وضع كل من هذه المنح والهدايا فى حساب مالى مستقل فسوف تزيد وتكثف من شدة القوة الجاذبة لهذا الحساب والبدء فى جذب الكثير والكثير من الأموال فى حياتك .

ابدأ من الصفر

إذا كانت فكرة توفير 10 بالمائة من دخلك مستحيلة فى هذا الوقت فكيف تصبح ثرياً ؟ اتبع رأى الجمهور ! لا يستطيع الغالبية العظمى من الناس أن يبدأوا بتوفير نسبة 10 بالمائة من دخولهم حيث تستهلك دخولهم فى دفع الإيجارات والمنافع الأخرى مثل مصروفات السيارة والغذاء والمصروفات الأخرى ويمكن أن يضاف إلى هذا أن

الأفراد يمولون أنفسهم من خلال القروض وبطاقات الائتمان . فإذا كنت حتى الآن لا تستطيع توفير نسبة 10 بالمائة فكيف تبدأ ؟

تتمثل الإجابة ببساطة فى أنه يمكنك البدء من خلال توفير واحد بالمائة من دخلك والتعود على أن تعيش على نسبة الـ 99 بالمائة الباقية . فمثلاً إذا كنت تكسب 3000 دولار شهرياً ، فهذا يعنى أنك تستطيع ادخار 30 دولاراً فى الشهر ، أى دولار واحد فى اليوم . هل بمقدورك أن تدخر هذا المبلغ ؟ ماذا إذا كان مستقبلك المالى بالكامل متوقفاً على ذلك ؟ فى الحقيقة ، إنه يمكنك أن تجد طريقة تمكنك من العيش بنسبة 99% من دخلك إذا كانت رغبتك فى الاستقلال المادى شديدة بدرجة كافية .

ولأنك مخلوق أسير العادة ، فسوف تتأقلم بسرعة فى العيش على نسبة 99 بالمائة من دخلك . ثم بعد ذلك تبدأ فى ادخار 2 بالمائة من دخلك والمعيشة بنسبة الـ 98% الباقية ، وبزيادة معدل مدخراتك بواقع 1 بالمائة كل شهر وخلال عام ، سوف تكون قادراً على العيش المريح باستخدام 90 بالمائة أو أقل من دخلك ، وهذا يمهد لك الطريق للاستقلال المادى . ولكن لابد أن تبدأ وتعمل اللازم نحو فتح حساب مالى حر وتبدأ فى ادخار واحد بالمائة من دخلك الآن .

المتعة والشقاء

أحد المعوقات الذهنية التى تعوق الأفراد عن التقدم للأمام باستثمار أموالهم ، حتى عند علمهم بأنه من الواجب عليهم عمل ذلك ، ينشأ فى الأصل فى مرحلة الطفولة المبكرة . حينما كان والداك يشجعانك على الادخار من مصروفك ولا يشجعانك على إنفاقه عندما كنت صغيراً ، فإنك ربطت بين إنفاق المال على الحلوى واللعب وبين المتعة . حيث كنت تنظر إلى فكرة الادخار على أنها نوع من الحرمان

أو العقاب . ولذلك زاد الشعور السلبى نحو مفهوم الادخار بعكس الإنفاق .

ويشرح " سيجموند فرويد" ، " مبدأ المتعة " قائلاً : " إن كل أداء للفرد ما هو ألا محاولة للتحول من عدم الراحة أو الألم إلى حالة المتعة والمرح " . وكل طفل يربط بين إنفاق المال والمتعة والسرور كما يربط أيضاً بين ادخار الأموال والشعور بالألم وعدم الراحة .

وحينما تكبر تتملكك هذه الحالة الذهنية وهى السبب الأساسى للفشل المالى والفقر فى المستقبل القريب فى الحياة . ليكن هدفك هو تحويل تفكيرك اللاواعيٍ فيما يخص الإنفاق والادخار . يجب عليك أن تفكر فى المتعة والأمن اللذين تشعر بهما مع وجود حساب خاص بك فى البنك . كما يجب عليك أن تربط بين الادخار والسعادة والنجاح بدرجة أكبر من الحرمان وعدم الراحة . عليك أيضاً أن تبدأ فى التطلع إلى الادخار باعتباره مصدراً لجلب الشعور بالسعادة والرضا . لقد كانت هذه معتقدات كل الناس الذين أصبحوا أثرياء .

استراتيجية الاستقطاع

من الصعب فى كثير من الأحيان على الناس أن يفكروا فى تخفيض مستوى المعيشة وترشيد نفقاتهم من أجل أن يوفروا بعض المال . فعندما تقترح أنه يجب علينا أن نعيش على 90 بالمائة أو أقل من الدخل ، فدائماً ما يكون هناك رد فعل سلبى بطريقة آلية لهذه الفكرة . وربما توافق على هذا الأمر من حيث المبدأ عندما تفكر فيه منطقياً ، ولكن عاطفياً ترفض ترشيد النفقات والتضحيات التى يجب القيام بها من أجل الادخار .

ومع ذلك ، هناك طريقة لمواجهة رد الفعل السلبى الطبيعى نحو

الادخار وتجميع الثروة ، أطلق عليها " استراتيجية الاستقطاع " .
ربما يكون من الصعب عليك أن تتوقف عن إنفاق المال الذى تكسبه اليوم ، ولكن ينبغى ألا تكون لديك مشكلة فى التوقف عن إنفاق المال إذا لم تمتلكه بعد .

إليك طريقة تفعيل استراتيجية الاستقطاع . ومنذ ذلك اليوم فصاعداً ، اعقد النية على توفير وادخار 50 بالمائة من كل زيادة فى الراتب الذى تكسبه على مدار سنوات عملك . يمكن لكل فرد تقريباً أن يوافق على ادخار 50 بالمائة من المال الذى لم يتسلمه فعلاً ؛ فلو أننى عرضت عليك دولاراً مقابل إعطائى 50 سنتاً منه ، فإنك كنت ستقبل فى الحال . يجب عليك أن تطبق هذه العملية العقلية على نفسك .

قرر مسبقاً

من الآن فصاعداً ، إذا حصلت على 100 دولار زيادة أو على أية زيادة من أى نوع ، فيجب عليك أن تقرر مقدماً أنك سوف تدخر 50 بالمائة من هذا المبلغ وتضعه فى حساب مدخرات مالية مستقل خاص بك . اتخذ هذا القرار مقدماً ، قبل أن تحصل على المال فعلاً . فإنك ستجد أنه من السهل بدرجة كبيرة أن تلتزم بقرارك عندما تأتى إليك الزيادة الحتمية للمال .

إن الزيادة فى نفقات تكلفة المعيشة ومتوسط الدخل فى الولايات المتحدة تتراوح ما بين 3% إلى 4% كل عام . وباتباع بعض الاستراتيجيات فى هذا الكتاب ، يمكنك أن تتعلم كيف تزيد دخلك السنوى بنسبة من 10 إلى 20 وحتى 30 بالمائة كل عام . يجب عليك أن تعقد النية فى كل حالة على أن توفر نصف الزيادة ثم تستثمرها بعناية للمستقبل . وإذا قمت بمثل ذلك إذا بدأت مبكراً بدرجة كافية

وثابرت لمدة طويلة كافية فسوف تصبح مستقلاً مالياً ، إن لم تصبح مليونيراً فى السنوات القادمة .

لا تضيع المال

إليك هذه القاعدة المهمة التى يجب عليك اتباعها عندما تبدأ فى جمع المال . استثمر المال بتحفظ . لقد سئل المليونير العصامى الكبير " مارفن ديفز " ذات مرة من قبل " مندوب مجلة فوربس " عن كيفية تحقيقه لنجاحه المالى . فأجاب قائلاً : إن لديه قاعدتين لاستثمار المال . وكانت القاعدة الأولى تقول : " لا تضيع المال ".

لقد قال : " عندما تتاح لدىّ فرصة للاستثمار وعندما يكون هناك احتمالية لفقد المال ، فإننى ببساطة أكف عن الاستثمار فى المقام الأول " .

أما بخصوص القاعدة الثانية فقال " ديفز " : " عندما يتم إغرائى على الاستثمار فإننى أرجع إلى القاعدة الأولى : لا تضيع المال " .

يعد " وارن بفيت " واحداً من أغنى أغنياء أمريكا والذى بدأ من الصفر منذ سنوات كثيرة مضت ، وهو يطبق نفس القواعد فيما يخص الاستثمار : " لا تضيع مالك " ، يجب عليك أن تطبق هذه القواعد . إن المفتاح إلى الثراء أن تجمع أموالك بعناية ثم تستثمرها بحرص وحذر .

إحدى المزايا لإصحاب الثروة العصاميين فى الولايات المتحدة هى أنهم يستثمرون أموالهم بتحفظ وحذر . لا تحاول أن تصبح غنياً بسرعة أو أن تنجح نجاحاً فوق العادة فى مجال ما . ولكن بدلاً من ذلك ، ركز على أن تصبح غنياً ببطء . إذا كان كل ما تفعله هو أن تكبر

بما يتراوح من 8 بالمائة إلى 10 بالمائة سنوياً فإن هذا وحده كافٍ بأن يجعلك ثرياً ، لدرجة أن 100 دولار شهرياً يتم استثمارها بمعدل فائـدة 10.5 بالمائـة لمـدة تزيـد عـلى 40 عـاماً ، ستكون قيمتها 1.117.000 فى نهاية هذه المدة .

استراتيجيات الثراء

كان هناك محاسب يعمل لدىّ منذ سنوات مضت ولقد كان أيضاً يتولى حسابات عديد من الرجال الأثرياء . لقد وجد خلال عمله أن هناك أوجه تشابه فى ميزتين عموماً . أولهما ، أن ديونهم قليلة جداً . فأى مال يستدينونه مدعوم بالأصول المدرة للدخل . ولا يهم هنا مدى قوة الاقتصاد أو انخفاض معدلات الفائدة ، لقد رفضوا أن يعرضوا أنفسهم للديون إلا إذا كان العائد على رأس المال أعلى بقدر كبير من تكلفة رأس المال .

وتتمثل الميزة الثانية التى وجدها فى أنه لم يغتن أى منهم بسرعة أو يستثمر فى مغامرات تجارية غير مضمونة . وإنما ركزوا عبر السنوات على زيادة صافى ثروتهم بنسبة تتراوح ما بين 8 : 10 بالمائة كل عام ، عاماً بعد آخر ، بمعدل ثابت . ولم يكونوا طماعين . فلقد كوّنوا أموالهم ببطء وحافظوا عليها ، غير مبالين بما يحدث فى الاقتصاد من حولهم .

نصيحة من مصرفى

فى مرة من المرات أتيحت لى الفرصة كى أحضر حفل عشاء لتكريم موظف بنك وصل إلى سن التقاعد وعمل مع الكثير من أصحاب الملايين على مدار حياته . وخلال الكلمة التى وجهها إلى جموع الحاضرين ، تحدث عن السمات السائدة للأثرياء العصاميين الذين

قابلهم وتعامل معهم خلال حياته المهنية ، قد قال إنه عمل مع البحارين والفلاحين ، ورجال الدين ، والعمال والمدرسين وفنيى الآلات بالإضافة إلى آخرين من كل مهنة أو عمل فى الحياة ، الذين أصبحوا أصحاب ملايين .

وأضاف أن هناك صفة مشتركة وعامة يتمتع بها هؤلاء الأثرياء وهى أنهم يدخرون أموالهم ثم يستثمرونها وبحرص وحذر . ولدى كل منهم رؤية عن الأجل الطويل ، وكانوا مجهزين ومهيئين لقضاء سنوات كثيرة من أجل تحقيق الاستقلال المادى .

غيِّر شخصيتك

يعتبر تطور شخصية الفرد من حيث النظام والثقة بالنفس من النتائج الرائعة للادخار . فعندما تبدأ فى عملية الادخار ، يتولد لديك الشعور والإحساس بأنك المتحكم والمسيطر على مقدراتك ، كما يعطيك شعوراً بالقوة الشخصية والثقة بالنفس . إن مجرد وجود حساب خاص بك فى البنك يغير من سلوكك تجاه نفسك والعالم الذى تعيش فيه لدرجة أنه يؤثر فى لغة الجسد لديك .

ويعتبر عدم وجود أموال للناس فى البنك أحد الأسباب الرئيسية وراء عدم سعادتهم وقلقهم وإحباطهم ، ونتيجة لذلك فإنهم يعيشون فى قلق على المال طوال الوقت ، حتى أنهم لا يستطيعون أن يطلبوا ما يريدون من قائمة المأكولات فى مطعم ما بدون النظر إلى أسعار هذه الأصناف .

لكن عندما تبدأ فى الادخار وزيادة مدخراتك ، سوف تصبح شخصاً آخر ، وسوف يزيد تقديرك لذاتك واحترامك لنفسك . وتصبح مصافحتك للآخرين أكثر حرارة وتصبح أكثر ثقة واعتزازاً بالنفس .

إن مجرد معرفة أن لديك أموالاً فى حافظة نقودك وفى حسابك الخاص بالبنك يُتَرجَم إلى وضع أكثر قوة ، وصوت أكثر ثقة وسلوك أكثر إيجابية تجاه نفسك والآخرين .

حقيقة روح المبادرة الفردية فى إنشاء المشروعات الحرة

تحدث الرئيس " كالفن كولدج " فقال : " تعتبر التجارة شغل أمريكا الشاغل " . " إن أى شىء تؤديه فى حياتك المالية يتعلق بالتجارة ، بطريقة ما . حتى إذا كنت مستثمراً عقارياً أو مضارباً فى البورصة فأنت تعمل بشكل من أشكال التجارة ، حيث يوجد لديك مبيعات وإيرادات وأرباح وخسائر وأصول وخصوم ، وهناك اختيارات وقرارات يجب اتخاذها ومواجهة تغيرات مستمرة فى المنافسة والقوى الاقتصادية . إن أى شىء تفعله ويتعلق بالمال يشتمل على التجارة بطريقة ما .

تقول بعض الإحصائيات إن 80% من المشروعات تفشل خلال عامين . وهناك نسبة أخرى تتراوح ما بين 10 إلى 15 بالمائة من تلك المشروعات الجديدة تفشل خلال أربع سنوات . وفى كثير من الحالات ، يقوم الناس الذين يبدأون هذه المشروعات باستثمار كل ما لديهم بالإضافة إلى أى شىء تقرضه لهم عائلاتهم ويقضون ما يتراوح ما بين عامين إلى أربعة أعوام من حياتهم لا لشىء إلا ليعلنوا إفلاسهم أمام الآخرين .

ويرجع السبب الرئيسى فى عدم إقدام الناس على البدء فى مشروعاتهم إلى الخوف من الفشل وخسارة كل أموالهم . وفى حقيقة الأمر هم محقون فى كل هذا .

نقص الخبرة

ومع ذلك ، إذا ما قمت بدراسة هذه الظاهرة عن قرب فستجد أن هناك صورة مختلفة . ففى حقيقة الأمر نجد أن معظم هذه المشروعات بدأت أنشطتها عن طريق رجال أعمال ليس لديهم خبرة ولهذا فشلوا خلال أشهر قليلة أو خلال سنتين . ويرجع هذا ببساطة شديدة إلى أنهم رجال أعمال من غير ذوى الخبرة الذين لا يعرفون كيف يقومون بعملية التسويق أو كيف يحققون إيرادات أو كيف يقومون بتسليم المنتجات والخدمات بطريقة مرضية أو يعينون الموظفين المناسبين أو كيف يديرون شركة منظمة ويتقدمون بها للأمام فى ظل المنافسة القوية . من الممكن أن يكون هناك حوالى 99 بالمائة من المشروعات قد بدأت بأفراد تنقصهم الخبرة فى التجارة وبالتالى فشلت خلال سنتين أو ثلاث .

ما سبب ارتفاع معدلات فشل المشروعات الجديدة ؟ تتمثل الإجابة فى أن رجال الأعمال لديهم آمال وأحلام ولكنهم للأسف لا يعرفون ما يجب عليهم عمله لنجاح هذه المؤسسة أو المشروع التجارى . فربما يتوافر لديهم فكرة بخصوص منتج أو خدمة ، ولكنهم فى الوقت نفسه ليس لديهم علم بكل الأشياء التى يلزم معرفتها كى يكونوا قادرين على تسويق وبيع المنتج أو الخدمة بسعر معقول يهيئ لمشروعهم الاستمرار والنمو . وسوف نتحدث عن بعض من عوامل ومفاتيح نجاح المشاريع على مدار هذا الكتاب .

قيمة الخبرة

إليك الأخبار الجيدة : 90 بالمائة من المشاريع التى بدأها رجال الأعمال ذوو الخبرة نجحت ، ما السبب فى ذلك ؟ يرجع السبب فى ذلك إلى أن رجال الأعمال ذوى الخبرة يعرفون ما يجب عليهم أداؤه

لـيجعلوا المشـروع نـاجحاً . فـهم يعرفون كيفيـة شـراء وتقديم منتجاتـهم أو خـدماتهم ، وكـيف يبيعونـها ويسـوقونها . كما يعرف رجـال الأعمـال ذوو الخبـرة أيضاً كيف يحققـون الإيـرادات ، وهم يعرفون كذلك كيف يتفاوضون مع الموردين ويعرفون أيضاً كيف يستأجرون محلاً أو مبنى وكيف يتفاوضون فى الإيجار . إن رجال الأعمال ذوى الخبـرة أيضاً على دراية وعلم بكيفيـة إدارة عمليات التمويل الخاصة بهم . وبعبارة أخرى ، فإنهم يتمتعون بالخبرة التى لا غنى عنها لنجاح العمل . ولكى تبدأ عملك الخاص بك وتنجح فيه ، إليك عدداً من الأشياء التى يجب أن تتعلمها أيضاً .

وفقاً لما يراه " دون آند براد ستريت " هناك حوالى 96% بالمائة من مؤسسات الولايات المتحدة الأمريكية التى تتعرض للإفلاس تفشل بسبب عدم الكفاءة الإدارية . وتعنى عدم الكفاءة الإدارية أن هؤلاء الذين يديرون المؤسسات ليسوا على دراية بما يفعلون . إن أى فرد سبق لـه أن أنشأ مشروعات تجاريـة يدهش لهذا العدد الكبير من الناس غير الأكفاء فى عالم التجارة على كل المستويات .

أسباب فشل المشروعات التجارية

هناك مجالان أساسيان من عدم الكفاءة الإدارية يؤديان فى النهاية إلى فشل المشروع التجارى وهما : ضعف المبيعات وارتفاع تكاليف الإنتاج .

ضعف المبيعات

إن أول مجال لعدم الكفاءة هو نقص المهارة أو القدرة فى المبيعات والتسويق . تفشل 48 بالمائة تقريباً من المشروعات فى جميع أنحاء البلاد لأن المؤسسة لا تتمكن من أن تبيع منتجاتها أو خدماتها بدرجة

كافية تمكنها من الاستمرار . فبانخفاض المبيعات ، ينخفض التدفق النقدى الذى يعتبر ضرورياً جداً بالنسبة للمؤسسة مثل الدم بالنسبة للمخ وبعد فترة وجيزة ينخفض إلى الحد الذى تنهار عنده المؤسسة .

وبمعنى أكبر أو أعمق ، فإن هذا هو السبب فى فشل الناس شخصياً أيضاً . حيث إنهم يفشلون فى إيجاد المال اللازم لتغطية كل مصروفاتهم الضرورية وغير الضرورية ، وفى النهاية تنفد كل النقدية لديهم . وهناك حوالى 1.5 مليون أمريكى يعلنون إفلاسهم كل عام لأنهم لا يكسبون المال الكافى لتأمين مصروفات المعيشة التى تكون فى العادة خارج نطاق السيطرة .

ارتفاع تكاليف الإنتاج

وفقاً لرأى " دون آند برادستريت" فإن 46 بالمائة من المشروعات تفشل وتخفق بسبب ارتفاع تكاليف الإنتاج ، فربما تحقق المؤسسة نسبة مبيعات كبيرة وتوجد إيرادات كافية فى أول الأمر ولكنها على الجانب الآخر تفقد كثيراً بسبب ارتفاع التكاليف لدرجة أنها تتعرض للإفلاس . ومرة أخرى ، يعتبر هذا سبباً رئيسيا للفشل المالى الشخصى أيضاً . والأهم هو كمية ما يكسبه الناس إذا لم يتمكنوا من السيطرة على معدل إنفاقهم ، إذ إن العلاقة ما بين الدخل والمصروفات تكون غير متوازنة وبالتالى تنهار حياتهم المعيشية .

إن كلاً من المبيعات وكسب الإيراد فى المؤسسة أو المشروع التجارى ، ومراقبة التكاليف وتحليل التدفق النقدى على الجانب الآخر يتطلب الخبرة . فإذا كنت جاداً ومهتماً بأن تصبح مستقلاً مادياً ، فإنه يجب عليك أن تكون ماهراً فى كلا المجالين .

يمكن التنبؤ بالنجاح التجارى

ينص قانون التطابق فى عالم التجارة على أن عالمك الخارجى للنتائج يجب أن يتلاءم دائماً مع عالمك الداخلى للمعرفة والمهارة والتطبيق . ولكى تكون ناجحاً فى التجارة ، فإنه لابد لك أن تتعلم المهارات اللازمة لتحقيق النجاح . إن نجاح المشروع التجارى ليس مسألة حظ لكنه مسألة تتعلق بالمعرفة والمهارة والتطبيق وهى تتعلق بالقدرة أيضاً . فنجاح المشروع التجارى هو مسألة خبرة وذكاء وهو يتكون من مهارات يمكنك اكتسابها من خلال الممارسة والتكرار .

ويمكنك أن تتعلم ما تحتاج إلى تعلمه لكى تكون ناجحاً فى أى عمل أو مشروع بصورة رائعة تماماً . فأى فرد ناجح فى أى عمل أو مشروع اليوم من أى نوع كان فى وقت ما ليس لديه معرفة أو خبرة عن هذا العمل بالمرة . ويتم اكتساب كل مهارة ضرورية ولازمة لنجاح العمل من خلال التعلم والممارسة العملية . حيث يمكنك أداء أى عمل قام بأدائه شخص آخر .

احصل على خبرة من وظيفتك

إن أفضل الطرق اللازمة لكى تصبح صاحب مشروع ناجح هو أن تحصل على خبرة من وظيفتك . هناك نحو 80 بالمائة من رجال الأعمال الناجحين يعزون نجاحهم إلى التدريب والخبرة التى اكتسبوها عندما عملوا لدى شخص آخر ، ونتيجة لذلك ، كانت لديهم القدرة على التعلم ومن الممكن أن يكونوا قد تعلموا من خلال التجربة والخطأ . وبما أنهم قد أعطوا قدراً من الاهتمام لما قد أدوه بطريقة صحيحة أو خاطئة . فقد مكنهم ذلك من اكتساب الخبرة

التى كانوا بحاجة إليها مع حصولهم على مقابل مادى فى نفس الوقت لقاء هذه الخبرة .

لتسمح لى أن أكرر لك أن 90 بالمائة من المشروعات التى بدأت برجال أعمال ناجحين قد كُتب لها النجاح . من المحتمل أن تنجح الشركات التى بدأت بأفراد لديهم أكثر من خمس سنوات من الخبرة بدرجة أكبر من المشروعات الأخرى التى يديرها أناس أقل خبرة . فمعدل النجاح للنوع الأول من الشركات يبلغ 90 % .

فإذا ما كنت بصدد أن تبدأ فى مشروع بقليل من المال أو حتى أن تبدأ من الصفر ، فلا تيأس فلقد كان المليونيرات الأمريكان العصاميون مفلسين أو على وشك الإفلاس بمتوسط 3.2 مرة قبل أن يقوموا فى النهاية بتحسين المهارات والخبرات التى يحتاجونها حتى ينجحوا مالياً . فى طريقك للثراء كن مستعداً لتقبل ظروف الحياة من خير وشر . هذا ببساطة جزء من الثمن الذى يجب أن تدفعه كى تفلت من الفقر .

اكسب وتعلم

الخبرة هى الأساس . إذا كنت حقاً ترغب فى أن تبدأ عملاً ناجحاً خاصاً بك ، فابدأ ذلك من خلال العمل فى مؤسسة تعمل فى الصناعة التى تهتم بها وتجذبك إليها . كن مهيأ ومستعداً لقضاء خمس سنوات من العمل الشاق الجاد المتواصل للحصول على التدريب والخبرة اللازمة ، كن مهيأ لقضاء واستثمار ما يصل إلى 10.000 ساعة لكى تتقن العمل جيداً وتسبر أغواره . تحلّ بالصبر ولا تبحث عن الثراء السريع . تقبل العمل الشاق .

فإذا ما بدأت العمل فى شركة ما فإن من الأفضل أن تهتم بوظيفتك

باعتبارها وسيلة النجاح فى المستقبل . احصل على قدر ما تستطيع من التدريب وادرس أى منهج تعليمى يتاح أمامك . قدم لرئيسك المباشر إعلاناً عن ندوة واطلب منه أن يدفع لك لكى تتمكن من حضور هذه الندوات والدورات التدريبية ، فإذا لم يوافق على تحمل الشركة لقيمة هذه الندوات والدورات فليس أمامك سوى أن تدفع المصروفات بنفسك . ولا يهم هنا من هو صاحب العمل الذى يدفع لك المرتب ، اعتبر نفسك تعمل لحساب نفسك لأنك كذلك بالفعل . تعامل مع الشركة التى تعمل بها وكأنها شركتك الخاصة ، وهى إلى حد ما كذلك .

تصرف وكأنك تعمل لحساب نفسك

من الأخطاء الكبرى التى يمكن أن تقع فيها فى حياتك العملية هى أن تفكر ولو لمرة أنك تعمل لحساب شخص آخر . إنك رئيس لشركة الخدمات الشخصية الخاصة بك . وكلما كنت تتصرف كما لو كنت تعمل لحسابك الخاص وتتعامل مع الشركة التى تعمل بها وكأنك صاحبها ، فسوف تتعلم وتكبر وتتطور بسرعة .

وحينما تتعامل مع الشركة التى تعمل بها كما لو كنت تملك 100 بالمائة من أسهمها فستتنبه بسرعة إلى هؤلاء الذين لديهم القدرة على مساعدتك . وكلما تحملت المسئولية الشخصية عن النتائج ونجاح الشركة التى تعمل بها ، استطعت جذب واستقطاب فرص ومسئوليات أكبر . وستكون هناك بالطبع فرص أكثر لزيادة الراتب والترقى لمناصب أعلى هذا إلى جانب اعتبارك شخصاً أكثر قيمة وأهمية وذا وضع أفضل بالطبع بدرجة أكبر من أولئك الموظفين التقليديين الذين يحضرون ليعملوا من 9 صباحاً إلى 5 مساءً ويعملوا فقط ما هو مطلوب منهم دون أى ابتكار أو تجديد .

المفاتيح الخمسة لنجاح المشروع

هناك خمس قدرات رئيسية يجب عليك تنميتها حتى تنجح فى أى مؤسسة من أى نوع . وهذه هى المفاتيح المهمة لبدء أو بناء مشروع ناجح ، وهى أيضاً ضرورية وحيوية جداً لعمل أكبر مساهمة تستطيع القيام بها لمصلحة الشركة التى تعمل بها فى الوقت الحالى .

بإمكانك أن تتعلم كل هذه المهارات من خلال الوظيفة ، حيث يمكنك تعلمها بالانتقال من وضع وظيفى لآخر ، أو من شركة لأخرى كلما تدرجت وترقيت فى مهنتك .

خطط ونظم واحصل على النتائج

إن القدرة على التخطيط والتنظيم والحصول على النتائج هى أولى المهارات التى تحتاجها . وهى مهارة على قدر كبير من الأهمية وعائدها كبير جداً . والقدرة على تحقيق النتائج وتحمل مسئوليتها فى شركتك تعتبر إحدى علامات النجاح .

اسأل نفسك باستمرار : " ما هى النتائج المتوقعة منى ؟ " انظر حولك فى شركتك . ما هى أكثر النتائج تأثيراً فى نجاح النشاط ؟ من هم أكثر الناس نجاحاً وماذا يفعلون ؟ اسأل نفسك دائماً : " كيف أستطيع أن أنمى قدرتى على تحقيق أهم النتائج التى تحتاجها شركتى للنجاح ؟

ابذل مزيداً من الجهد

إن مفتاح نجاح أية شركة ، سواء كانت شركتك أنت أو شركة شخص آخر ، أن يكون الجهد المبذول أكبر من المقابل المادى الذى تحصل عليه . وكن مستعداً دائماً لبذل مزيد من الجهد . وتذكر أنه

مهما كانت العراقيل التى تصادفك فلا ينبغى أن تعوقك عن بذل المزيد من الجهود ، فعندما تصمم على بذل جهد أكبر من المقابل المادى الذى تحصل عليه ، وأكبر مما يتوقعه منك مديرك ، فسوف تضع نفسك فى مصاف الناجحين ، وسوف تلفت انتباه رؤسائك إليك ، وسوف تتفتح أمامك أبواب ستظل مغلقة أمام الآخرين . من أصحاب المجهود العادى .

وحيث إن الموظف العادى لا يفعل إلا ما يطلب منه ، ليس أكثر ، فعندما تبدأ فى بذل جهود مضاعفة فسوف تكون ضمن القلة البارزة . حاول لفت نظر صاحب العمل إليك ، تعامل مع وظيفتك كما لو أنها معمل تتعلم فيه مجموعة متنوعة من المهارات على حساب شخص آخر . تطوع بعمل أى شىء . اعرض تحمل مسئوليات إضافية . اعمل لساعات أطول وابذل جهداً أكثر مما يبذله الموظف العادى . إن أية مهارة أو خبرة تكتسبها فى عملك تتراكم بمرور الأيام والسنين حتى تجعلك شخصاً ناجحاً وذا قيمة كبيرة فى المستقبل .

التسويق والمبيعات

إنك تحتاج إلى القدرة على التواصل وإقناع الآخرين وتسويق منتجاتك أو خدماتك . فأهم أسباب النجاح فى أى مشروع هو تحقيق نسبة مبيعات عالية . بينما يرجع السبب الرئيسى للإخفاق فى أية مؤسسة تجارية إلى انخفاض نسبة المبيعات . كلما زاد تأثيرك على إيرادات المبيعات والتدفق النقدى ، زادت قيمتك وأهميتك للشركة التى تعمل بها .

احرص على محاولة تعلم التسويق بكفاءة ونجاح أياً كان وضعك الوظيفى فى الشركة التى تعمل بها . كن دائماً واسع الاطلاع واقرأ كثيراً عن المجال الذى تعمل به ، احرص أيضاً على حضور الدورات

التدريبية والندوات التى يديرها مدربون متخصصون فى مجال التسويق والمبيعات . تعرَّف على الخطباء المفوهين فى الاجتماعات الدولية واحرص على أن تتعلم منهم كيفية الحديث والخطابة أمام تجمع أو جمهور . ابحث عن فرص للبيع أو كى تصبح من أفضل موظفى شركتك فى مجال المبيعات .

لقد قمت بإدارة ندوات وحلقات علمية عن المبيعات لعدد يفوق 500.000 من المحترفين فى هذا المجال . وقد بدأ كثير من هؤلاء الناس بالعمل كمحاسبين ومهندسين وسباكين وسائقى عربات نقل وأفراد بالجيش على مدار سنوات . وكانوا يخبروننى فى كثير من الأحيان أن فكرة المبيعات كانت تبدو مخيفة لهم فى البداية ، ولكنهم لم يجدوا وظيفة غيرها فى ذلك الوقت .

يمكنك تعلم البيع والتسويق

وبرغم ما تقدم بشأن فكرة المبيعات المخيفة ، إلا أنهم قد أدركوا أن البيع عبارة عن مهارة شأنها شأن قيادة الدراجات والكتابة على الكمبيوتر وبالتالى تغيرّ سلوكهم بالكامل نحو أنفسهم وإمكانياتهم . وفى غضون أشهر قليلة أو ما يقارب عامين ، من خلال ممارسة البيع والتسويق فقد حقق الكثير من هؤلاء البائعين المحترفين نجاحاً غير مسبوق وكسبوا أموالاً كثيرة جداً واستمر البعض منهم فى أعمالهم الخاصة وأصبح الكثير منهم من أصحاب الملايين نتيجة لذلك .

كن مستمعاً جيداً

من المحتمل أن يكون 85% من نجاحك فى الحياة سواء الشخصية أو النجاح فى العمل معتمداً على قدرتك على التعامل الجيد والعلاقات الحسنة مع الآخرين . وبقدر ما تكون قادراً على توجيه

أسئلة جيدة والاستماع باهتمام شديد إلى الإجابات أو أن تكون قادراً على عمل التقديم الجيد وإقناع الآخرين ليتعاونوا معك ، يكون التأثير على العالم والمجتمع الذى تعيش فيه أكثر قوة ومن ثم تصبح أكثر قيمة . كل هذه المهارات قابلة للاكتساب .

اختر الأفراد المناسبين

يحتاج كل فرد منا إلى القدرة والمهارة فى كيفية اختيار الأفراد المناسبين وبناء فريق عمل جيد وذلك لكى ينجح العمل . تعتبر القدرة على الحصول على الأفراد المناسبين لكى يتعاونوا ويعملوا كفريق واحد فى إنجاز وإتمام الأهداف العامة من أهم المهارات للتقدم والنجاح .

لقد بدأ كل مدير تنفيذى لأكبر خمسمائة شركة ناجحة العمل كموظف صغير بدون أفراد يعملون معه فى الإدارة على وجه الإطلاق . ومن خلال تعلم كيفية التفاعل مع الآخرين ، تم تعيين مساعدين لهم ، أو تولوا مسئولية تنظيم أفراد آخرين للعمل تحت رئاستهم كفريق عمل واحد وذلك بغرض تحقيق نتائج محددة . وكلما أصبحوا على درجة جيدة من التعامل مع فرق العمل تم إعطاؤهم مسئوليات أكثر وبالطبع يصحب ذلك زيادة مرتباتهم .

وكلما تظهر قدرتك على حسن العمل مع الآخرين ، تصبح بعد فترة قصيرة مشرفاً ثم مديراً . وفى كل مرحلة من مجالك الوظيفى وبقدر ما تظهر قدرتك على الحصول على نتائج من خلال أفراد آخرين ، تتم ترقيتك وإعطاؤك أفراداً أكثر وأكثر لإدارتهم ، ونتائج أكبر لكى يتم إنجازها وتحقيقها .

أتقن وظيفتك

لقد حصلت على وظيفة فى المبيعات بعمولة محددة عندما كنت فى الرابعة والعشرين من عمرى .وكنت أثناء ذلك أنتقل من مكان لآخر فى النهار ؛ ومن منزل إلى منزل فى المساء . لقد قرأت كل شيء أجده متاحاً أمامى عن المبيعات واستمعت إلى برامج تعليم البيع والتسويق فى الإذاعات المسموعة فى النهار والليل وبحثت عن النصيحة عند كل رؤسائى فى عملى . وفى أقل من عام ، تعلمت كيفية البيع بكفاءة . ولقد زاد وتضاعف دخلى مرات ومرات . وقد طُلب منى بعد فترة قصيرة أن أقوم بجلب وتدريب أفراد جدد وقمت بعمل هذا بالفعل ، حيث قمت بتعليمهم كل ما تعلمته . وبعد فترة قصيرة أصبحوا ناجحين فى المبيعات أيضاً .

لقد ساهمت هذه الخبرة فى تحويل مجرى حياتى ، حيث إننى خلال عامين تمكنت من المساهمة فى بناء وتكوين 95 فرداً كقوة عاملة فى المبيعات وكانوا يؤدون بنجاح فى 6 بلاد . لقد تحولت من شخص عادى جداً إلى صاحب ثروة فى عالم المبيعات وانتقلت من المعيشة فى حجرة صغيرة إلى المعيشة فى شقة جميلة تطل على مناظرة خلابة فى وسط المدينة وتحولت أيضاً من القلق اليومى على المال إلى الاطمئنان الكامل وإلى شخص لا يحمل فى جيبه أقل من 1000 دولار من فئة الـ 20 دولاراً . وباستعادة الأحداث الماضية والتأمل فيها ، وجدت أن نجاحى كان ببساطة مسألة تعلم وتطبيق مهارات البيع فى المقام الأول ، وفى المقام الثانى تأتى مهارة بناء الفريق . يمكنك تعلم هذه المهارات أيضاً .

كن مفاوضاً جيداً

أنت بحاجة إلى أن تكون قادراً على التفاوض بنفسك . كل رجال الأعمال الناجحين يتمتعون بحسن التفاوض ، فهم يعرفون جيداً

كيف يطلبون المزيد عندما يقومون بعملية البيع . ويعرضون أقل عندما يقومون بعملية شراء . لقد قاموا بتحسين وتطوير القدرة على التفاوض وحل الخلافات التى تنشب بين الأفراد الذين يعملون معهم . لقد تعلموا كيف يتفاوضون ويناقشون القروض والشروط مع المصرفيين ومؤسسات التحويل . لقد تعلموا كيف يتفاوضون فى شروط الدفع مع الموردين والبائعين والعملاء . وهم قادرون على التفاوض فى مهام العمل والمسئوليات والمرتبات مع موظفيهم . يجب أن تكون مفاوضاً ممتازاً حتى تكون رجل أعمال ناجحاً . والبديل لذلك أن تكون دائماً خارج دائرة التفاوض ويتولاها الآخرون نيابة عنك .

ومن حسن الطالع أن مهارة التفاوض يمكن اكتسابها من خلال التعلم والممارسة . فيمكن الاطلاع من خلال قراءة الكتب والاستماع إلى البرامج الإذاعية وحضور ندوات عن التفاوض . يمكنك التعلم والاستفادة من أفضل المجالات فى المؤسسة ثم التطبيق فى كل مناسبة .

وربما تكون كلمة " اسأل " من أكثر الكلمات أهمية فى التفاوض . طوّر عادة السؤال لما تريده . إذا لم تعجبك الإجابة الأولى اسأل ثانية . اسأل واطلب أسعاراً وشروطاً أفضل . اطلب مقاعد أفضل فى الطائرات وخبرات أفضل فى الفنادق وأيضاً موائد جيدة فى المطاعم وسيارات أفضل عندما تؤجرها ، ومن خلال تحسين وتطوير عادة الاستمرار فى السؤال عما تريده سوف تصبح فى النهاية مفاوضاً ممتازاً فى كل مجال من مجالات حياتك .

أتقن الأرقام

إن تفهم المحاسبة والتمويل ومراقبة التكاليف سوف يساعدك على

نجاح مشروعك التجارى . من المذهل أن ترى عدداً كبيراً من الأفراد قد نجحوا فى بناء مشاريعهم الخاصة التى تقدم كميات ضخمة من المنتجات والخدمات ولكن سرعان ما يخسرون كل أموالهم فى النهاية وذلك بسبب عدم فهمهم للأرقام والحسابات فى مؤسساتهم .

ومن المُصادفة أن معظم رجال الأعمال ذوو علاقة بالمفاهيم بدرجة أكبر من التفاصيل . فهم يركزون أكثر على الأفراد والمنتجات والمبيعات بدرجة أكبر من تركيزهم على القوائم المالية . ومع ذلك ، فإن الإدارة المالية مهارة يمكنك تعلمها بقليل من الممارسة . ثم بعد ذلك يمكنك الاستعانة بالمحاسبين وخبراء الدفاتر المحاسبية ليكونوا مسئولين عن الناحية المالية . ولكن فى نفس الوقت يجب أن تكون قادراً على قراءة هذه الدفاتر وتفسيرها بنفسك .

ليس من الضرورى بطبيعة الحال أن تكون خبيراً فى المحاسبة ولكن يجب أن تكون على الأقل قادراً على قراءة القوائم المالية ، وأن تكون قادراً على فهم الفرق بين الربح الإجمالى والصافى ، كما ينبغى أن تفهم الفرق بين التكاليف الثابتة والمتغيرة وشبه المتغيرة . يجب أن تكون قادراً على رصد ومراقبة الصادر والوارد . وفوق كل ذلك ، يجب أن تكون على علم دائم بتدفق النقدية داخل مؤسستك وهو أمر يحدد النجاح أو الفشل لأية مؤسسة .

التعامل مع البنوك

لكى تبدأ مشروعاً تجارياً أو صناعياً فإنه عادة ما يلزم أن تقترض أموالاً من البنك وترتب طرق التحويل منه . والبنوك تمول المشاريع الجيدة فقط . لذا فإن توخى الحرفية والدقة فى وضع مخطط التمويل وطلبات القروض سوف يحدد إلى حد كبير ما إذا كنت ستحصل على المال فى المقام الأول . لقد اضطرت مشروعات كثيرة

إلى الإغلاق لأن أصحابها لم يكونوا قادرين على تقديم طلبات جيدة تجيز لهم الحصول على قروض من البنك .

النجاح فى المؤسسة التجارية يكون من خلال المحاولة الحقيقية .

إليك المتطلبات الخمسة للنجاح فى المشروع التجارى أو الصناعى :

أولاً : يجب عليك أن تكتسب القدرة على التخطيط والتنظيم وتحقيق النتائج .

ثانياً : عليك أن تطور قدرتك على البيع والتعامل والتفاعل بنجاح مع الآخرين .

ثالثاً : من الواجب عليك أيضاً أن تكون قادراً على اختيار الأفراد المناسبين ثم تكوّن منهم فريق عمل متناغماً لصالح العمل .

رابعاً : يجب أن تكون قادراً على التفاوض لمصلحة نفسك ولمصلحة مؤسستك .

خامساً : يجب أن تكون قادراً على قراءة القوائم المالية وأن تطور قدرتك على فهم الدفاتر والمحاسبة والتمويل .

ومن حسن الحظ أنه يمكنك تعلم كل تلك المهارات من خلال التدريب فى عملك لدى مؤسسة أخرى .

استخدم وظيفتك

يمكنك أن تتعلم بعيداً عن الوظيفة ما لم تستطع تعلمه فى الوظيفة . يمكن أن تلعب وظيفتك دور برنامج تدريسى مطور ومنظم باستمرار أو تعتبرها جامعة تتعلم فيها المهارات التى تحتاجها لكى تصبح ثرياً

مستقبلاً فى حياتك .

فعندما تعمل فى وظيفة ما يصبح لديك أربع ميزات : أولاها : لديك مرتب ثابت . ثانيها لديك وقت فراغ . ثالثها : لديك العلاقات والاتصالات . والأهم من كل هذا ، يصبح لديك الخبرة المتزايد ، استغل كل ميزة تستطيع الحصول عليها من منطلق أنك موظف لتتعلم ما أنت بحاجة إليه لتكون جاهزاً ومستعداً عندما تبدأ مشروعك وعملك الخاص بك .

اعمل البحث الخاص بك

بمجرد أن تجمع معلومات وخبرات متعلقة بوظيفتك ابدأ فى جمع المعلومات عن مشروعات أو أعمال مختلفة حتى تجد العمل الذى تهتم به ويحقق فائدة أكثر . اشترك فى مجلات مثل " فوربس ، فورتشن ، بزنس ويك وول ستريت جورنال " . اقرأ القسم التجارى المحلى لجريدتك اليومية من البداية للنهاية كل يوم . يجب عليك أن تنغمس فى عالم التجارة . حيث يمكن فى بعض الأحيان أن تقرأ فكرة أو رأياً أو عنواناً فى مكان ما ويفتح عينيك على فرصة تغير مجرى حياتك .

وحين تقوم باختيار المشروع أو النشاط الذى تحبه ، فإن أول شىء ينبغى عليك فعله هو أن تتعلم كل التفاصيل الخاصة بذلك العمل أو النشاط . تعرّف على كل صغيرة وكبيرة قبل أن تقدم على عملية الاستثمار . فقبل البدء فى إنفاق أية أموال فى تجارة أو نشاط معين يجب أن تتعلم كل ما فى استطاعتك تعلمه عن هذا النشاط .

لقد قال " ألكس ماكينز " المتخصص فى الإدارة : " يرجع أصل كل فشل دائماً إلى الافتراضات الخاطئة " . ولقد قال " بيتر دراكر " : "

إن الإقدام على شيء بدون تفكير سبب كل فشل " . ففى كلتا الحالتين من الممكن أن تؤدى الافتراضات غير المجربة والمعلومات غير الكاملة إلى أخطاء جوهرية وأساسية فى المشروع .

طبق قاعدة 10 / 90

نجد فى كثير من الأحيان أن قضاء أول 10 بالمائة من الوقت فى الاستقصاء عن كل تفاصيل المشروع الذى تقدم على إنشائه يوفر عليك 90 بالمائة من الوقت والمال الذى قد تستثمره أو تخسره فى المستقبل . تمهل وخذ من الوقت ما يكفيك لتفهم وتعرف ما يؤديه المنتج أو الخدمة بالضبط للعميل . واعرف كيف يمكن تطويرها وبيعها وتسليمها وطريقة الدفع . اعرف احتمالات الربح والخسارة فى هذا المشروع . وعلى وجه الخصوص ، أعط نفسك الوقت الكافى لتفهم العملاء الذين يحتاجون مثل هذا المنتج أو الخدمة . لماذا يشترون ؟ ما القيمة التى يبحثون عنها ؟ كيف تحسن أو تطور هذه المنتج أو هذه الخدمة من حياتهم أو عملهم ؟

حاول أن تعرف نوعية المنافسين للمنتج أو الخدمة . ماذا يشترى العملاء اليوم ؟ ما الذى يدعوهم إلى تغيير منتج اعتادوا عليه ويجعلهم يشترون شيئاً مختلفاً ؟

ادرس الشركات الناجحة

يجب عليك أن تدرس بعناية الشركات العاملة فى نفس المجال الذى تفكر فى الدخول فيه وذلك بالطبع قبل مرحلة الدخول الفعلى فى النشاط . ما السبب فى نجاح هذه الشركات ؟ ما السبب فى عدم نجاحها ؟ ما الشيء الجيد الذى تعمله ؟ ما الشيء السيئ الذى تفعله ؟ ففى كل صناعة ، نجد أن هناك 20 بالمائة من الشركات

تكسب 80 بالمائة من الأرباح . حدد هذه الشركات الكبرى وحدد بالضبط سبب نجاحها .

وبمجرد أن تحدد سبب نجاح بعض الشركات وفشل البعض الآخر ، أعط نفسك الوقت الكافى لعمل تحليل كامل . قم بتحليل موضوعى لأسباب النجاح . تعرّف على أسباب الفشل . كيف تحسن وتطور المنتج والخدمة والعمل بطريقة ما ؟

كيف تجعل المنتج أو الخدمة التى تعمل بها جذابة للعملاء والذين سيفضلون الشراء منك بدلاً من أن يشتروا من شخص آخر ؟

هناك قول مأثور أن كل ما يجب عليك عمله هو أن تحسن أو تطور منتجاً أو خدمة موجودة بنسبة 10 بالمائة ومن ثم يمكنك بداية مشروع أو عمل جديد .

كل ما يجب عليك عمله هو أن تأتى بمنتج جديد ومختلف بنسبة 10 % لتضع قدمك على طريق النجاح والحرية المالية .

القواعد الخمس لنجاح الأعمال

تعتبر المشروعات الحرة هى فن وجود حلول مريحة للمشاكل . فكل رجل أعمال ناجح ، وكل شخصي ناجح ، كان شخصاً قادراً على تحديد مشكلة ما وإيجاد الحل المناسب لها قبل أى شخص آخر . وإليك القواعد الخمس للنجاح :

تعرّف على الحاجة وحاول إشباعها

يمكنك أن تجد الحاجة وتحاول إشباعها . والاحتياجات الإنسانية غير محدودة . ولذلك ، فإن فرص نجاح المشاريع والنجاح المالى

أيضاً غير محدودة . إن القيد الوحيد على فرص العمل والأنشطة المتاحة أمامك ما هو إلا الحدود والقيود التى تفهمها أنت فى خيالك وتصورك .

لقد كان " روث بيروت " أفضل مسئولى المبيعات فى شركة IBM . وقد اشتكى كثير من عملائه بأنهم يحتاجون مساعدة فى معالجة بيانات ضخمة مخزنة فى حاسباتهم الـ IBM . فذهب " روث بيروت " إلى رؤسائه فى الشركة واقترح عليهم أن يخوضوا مجال عمل معالجـة البيـانات ، كناحيـة إضافية مـع نشاط بـيع الحاسبات الإلكترونية الكبيرة ، ولكن الشركة رفضت فكرته . وقال له رؤساؤه إنهم لا يريدون التنوع فى مجال الحاسبات . فما كان من " روث بيروت " إلا أن استقال وبدأ نشاطه بنفسه .

ولقد بدأ " روث " نشاطه بألف دولار اقترضها من والدته وزار العديد من عملائه الذين كانوا على معرفة به خلال عمله مع IBM واقترح عليهم أن يقوم بكل عمليات معالجة البيانات التى يحتاجونها وعرض عليهم أن يزودهم بهذه الخدمات مقابل أجر أقل مما يدفعونه للشركات الأخرى ، وأن يتقاسم معهم ما يوفرونه . وفى النهاية ، وافق أحد عملائه على أن يتبنى عرضه ، وقدم له المال اللازم ليبدأ أول نظام تشغيل بيانات . ولقد نجح هذا النظام .

استمر " روث بيروت " فى إنشاء شركة لمعالجة البيانات الإلكترونية عرفت بعد ذلك بشركة EDP ، وهى تقوم بمعالجة البيانات للشركات فى جميع إنحاء البلاد . وفى النهاية باع EDP لجنرال موتورز مقابل 208 مليارات دولار وأصبح أحد الرجال الأثرياء فى العالم أجمع . لقد وجد ما يحتاجه السوق وقام بتلبيته .

تعرّف على المشكلة ثم اعمل على حلها

من الممكن أن تجد المشكلة ثم تقوم بحلها . أينما توجد مشكلة غير محلولة وعلى نطاق واسع ، توجد لديك فرصة لكى تبدأ وتبنى عملاً ناجحاً . ففى مرة من المرات قبل وجود آلات التصوير ، كانت الطريقة الوحيدة لنسخ وطبع صورة طبق الأصل لخطاب أن تقوم بوضع ورقة كاربون بين الأوراق . ولكن أية غلطة كانت تستلزم من السكرتيرة أو الناسخة أن تمر عبر الخطاب كله وتحذف وتمسح الغلطة من كل نسخة . وبالطبع كان هذا الإجراء غير عملى بالمرة ويستهلك الكثير من الوقت .

بعد ذلك ، كان هناك سكرتيرة تعمل فى مؤسسة صغيرة فى " مينو بولس" قد بدأت فى عمل مزيج وخليط من الدقيق وطلاء الأظافر وذلك بغرض تبييض مكان الأخطاء التى تقع فيها أثناء الكتابة على الآلة الكاتبة . ثم طلب منها زملاؤها فى العمل أن تعمل لهم نفس السائل . ولكى تلبى طلبهم هذا ، بدأت فى خلط ومزج قارورات صغيرة من الدقيق وتلميع الأظافر على منضدة المطبخ . وما هى إلا فترة قصيرة وبدأ موظفون فى مكاتب أخرى يطلبون هذا السائل . ثم سرعان ما أصبح الطلب عظيماً بدرجة جعلتها تترك وظيفتها فى النهاية وبدأت تعمل بانتظام فى إنتاج ما أسمته " الورق السائل " . وبعد عدة سنوات اشترت شركة " جيلت " هذا الاختراع مقابل 47 مليون دولار نقداً .

فرص غير محدودة

من المتعارف عليه أن المشاكل توجد فى كل مكان . ووظيفتك أن تجد إحدى هذه المشاكل وتعمل على حلها بشكل غير تقليدى . حاول إيجاد مشكلة يتعرض لها الجميع وانظر ما إذا كان أحد لا يستطيع أن يجد لها حلاً . أوجد طريقة لتوفر منتجاً أو خدمة أفضل أو أرخص

أو أسرع أو أسهل . استخدم خيالك .

فمنذ سنوات مضت ، كان هناك رجل يدعى " كليمونز ويلسون " أخذ عائلته لقضاء إجازة فى الريف . ولقد أحبط هذا الرجل عندما لم يجد فندقاً يقضى فيه هو وأسرته الإجازة . لقد شارك بكل مدخراته ومدخرات أصدقائه وعائلته وبنى أول فندق من سلسلة فنادق " Holiday Inn " ولقد نجح نجاحاً باهراً . واليوم تعتبر سلسلة فنادق " Holiday Inn " واحدة من أهم الفنادق الناجحة فى العالم و " كليمونز ويلسون " بلغ سن التقاعد كرجل ثرى جداً .

اهتم جداً بالعميل

من أهم مفاتيح النجاح فى أى عمل هو العميل ومن ثم يجب التركيز عليه بشدة . اجعل العميل محل اهتمامك . ركز نظرك واهتمامك على احتياجات العميل ورغباته واجعله موضع اهتمامك طول الوقت ، وفكر فيما يرغب العميل أن يدفعه . فكر فى مشاكل العميل . اعتبر نفسك تعمل من أجل راحة هذا العميل ومصلحته .

ويعتبر هذا الاهتمام بخدمة العميل هو مفتاح وسر نجاح رجال الأعمال فى كل صناعة . لقد تحدث " سام والتون " (مؤسس سلسلة محلات وال مارت) أحد الأثرياء فى العالم فقال : " كلنا لنا رئيس واحد ، ألا وهو العميل " . ويمكن لهذا العميل أن يفصلنا من الخدمة فى أى وقت يرغب فيه ، وذلك ببساطة شديدة بأن يتعامل مع مكان آخر .

تحسين وضعك هو طريقك للنجاح

إذا أدركت مشكلة أو فكرة ، اعقد النية على استثمار وقتك وموهبتك وطاقتك بدلاً من مالك حتى تبدأ . فمعظم النجاحات الشخصية

الكبيرة فى الولايات المتحدة الأمريكية كانت قد بدأت من مجرد فكرة ومع بيع الخدمات الشخصية . وقد بدأت أيضاً هذه النجاحات من خلال أفراد ليس لديهم مال على الإطلاق أو موارد أو أى عون أو مساعدة . لقد بدأت هذه النجاحات من خلال أفراد أدركوا فكرة وكرسوا أنفسهم لإنتاج منتج أو خدمة سوف يشتريها شخص ما .

ويسمى هذا " عرق الجبين " وهو يعنى أن تقوم باستثمار جهدك بدلاً من استثمار المال لكى تبدأ مشروعاً تجارياً . استثمر عرق جبينك لكى تبدأ . فإذا لم يكن لديك مال ، ابحث عن طرق أخرى لكى تشترى شيئاً ما بسعر منخفض ثم تبيعه بسعر أعلى . وبهذه الطريقة يمكنك إيجاد تدفق نقدى بطريقة إيجابية ، ومن ثم خلق وإيجاد أساس لنجاح المشروع . لقد بدأ أغنى الرجال والسيدات على مستوى العالم نجاحهم مستخدمين هذه الطريقة .

لا تتعجل النتيجة

لكى تكوّن مشروعاً كبيراً وناجحاً ، يجب أن تكوّن أولاً مشروعاً صغيراً ناجحاً . ولكى تبيع أصنافاً كثيرة بأسعار عالية ، لابد وأن تبيع أصنافاً قليلة بأقل الأسعار . لقد كانت أول صفقة تجارية لى هى بيع صابون بسعر 50 سنتاً للصندوق شاملاً التوصيل للمنازل . وكانت الصفقة التجارية الثانية هى توصيل الجرائد لأصحاب الاشتراكات مقابل 1.75 دولار للأسبوع . وكانت الصفقة التجارية الثالثة هى بيع كوبونات تتيح خصم دولارين على زهور وأشجار أعياد رأس السنة بعد إجراء سحب لتحديد الفائزين بالخصم . لقد انتقلت نقلة كبيرة عندما بدأت فى جز عشب الحدائق المنزلية فى حى مجاور مقابل 2.5 دولار لكل حديقة . إن الأشجار الكبيرة تخرج وتنمو من مجرد بذرة ؛ وبعبارة أخرى ، فإن المؤسسات الكبرى كانت فى الأصل مجرد

فكرة ثم مؤسسة صغيرة إلى أن كبرت وصارت مؤسسة كبيرة .

تستطيع أن تبدأ توجهك نحو النجاح التجارى من خلال فرصة دخل ثانٍ . وحيث إن كل نجاح لك فى النهاية يتأصل فى قدرتك على بيع المنتجات والخدمات فإنه بقدر سرعة تعلمك كيفية أداء هذه العملية ، يكون ذلك أفضل لك ويزيد فى سرعة نجاحك .

لقد بدأ بعض الناس مجالهم التجارى من خلال عمل مشتريات لعدة أصناف خلال الأسبوع وبيعها فى عطلة نهاية الأسبوع فى سوق السلع الرخيصة . بينما يذهب آخرون إلى أسواق الخردوات فى الصباح مستخدمين عربة نقل ويشترون كل الأصناف الجيدة بأقل الأسعار ثم يقومون مرة كل شهر بنصب سوق خاص بهم لبيع كل شىء قاموا بتجميعه ولكن عند سعر أعلى من سعر الشراء . ونتيجة لذلك يتعلمون كيف يشترون ويبيعون . ويتعلمون كيفية التفاوض ، والشراء بأقل سعر والبيع بأعلى سعر ، وهى أيضاً فرصة لتعلم كيفية التعامل والتفاهم . ويتعلمون أيضاً كيف ينتقون المنتجات التى يمكن بيعها بسرعة عند سعر أعلى .

كن مستعداً لدفع الثمن

الطريقة الوحيدة للنجاح والانتصار هى المحاولة ، فلكى تنجح لابد أن تفشل وتتعلم من هذا الفشل . لابد من الممارسة ثم الممارسة ثم الممارسة لكى تكون ناجحاً فى العمل . فإذا لم تكن مستعداً وراغباً فى الممارسة ودفع الثمن فلن تكتسب أبداً الخبرة الكافية للنجاح . إذا لم تستطع أن تضع فى اعتبارك أهمية الوقت فى تعلم المهارات الأساسية للنشاط ، فإنك لن تستطيع أن تنتهز الفرصة المناسبة بالمقارنة بشخص آخر يستطيع أن يفعل ذلك .

من المحتمل أن 95 بالمائة من العمال الأمريكان لديهم القدرة لكى يبدأوا ويؤسسوا أعمالهم الخاصة بهم إذا تعلموا ببساطة الطريقة ثم بدأوا المحاولة . يعتمد نجاح المشروع على مجموعة من المعادلات والتركيبات والوصفات وكل منها يمكن تعلمه . هناك أكثر من 23 مليون مشروع فى أمريكا ، بالإضافة إلى مليون مشروع جديد يفتتح كل عام . يمكنك أن تبدأ مشروعاً جديداً بشكل أسرع وبطريقة أسهل وبتكلفة أقل فى الولايات المتحدة مقارنة بأى بلد آخر فى العالم . وبإمكان أى فرد عمل ذلك .

اخلق فرصاً جيدة للتسويق

تعتبر شبكة التسويق أو العلاقات متعددة المستوى فرصة ثانية ممتازة للدخل . حيث يستغل ملايين الناس فى جميع أنحاء العالم الفرص التسويقية التى يعرضها التسويق متعدد المستوى كنقطة انطلاق نحو بداية بناء مشروع ناجح بسرعة وبطريقة غير مكلفة . وهم فى هذه الحالة يستخدمون أساس شبكة التسويق ليتعلموا المهارات الأساسية والضرورية للعمل بتكلفة منخفضة .

لقد كانت شبكة التسويق ولا تزال مهلكة ويساء فهمها . وشأنها شأن أى نشاط آخر ، يمكن أن تكون شبكة التسويق نافعة أو ضارة . ولكن هذه الآلية تمت تجربتها وأثبتت نجاحاً على نطاق عالمى لمدة تزيد على 50 سنة . وهى صالحة لأى فرد يرغب فى استثمار جهده الضرورى اللازم لأية مؤسسة أو نشاط معين .

شكل بديل للتوزيع

إن أبسط تعريف لشبكة التسويق هو أنها شكل ونموذج للتوزيع تماماً مثل تجارة التجزئة وتجارة الجملة ، والبيع المباشر ، والتسوق

بالتلفاز والمبيعات عن طريق الإنترنت . إن شبكة التسويق عبارة عن طريقة للحصول على المنتج أو الخدمة من المنتج أو الأصل للمستهلك النهائى . ومقدار الزيادة فى السعر من المنتج إلى تاجر التجزئة يتم تقسيمه بين أفراد مختلفين فى إطار شبكة التسويق .

فعلى سبيل المثال ، إذا كان هناك منتج يبيعه تاجر التجزئة بسعر 10 دولارات بينما يتكلف إنتاجه 2.50 دولار ، فإن هناك 7.50 دولار يتم استخدامها فى التسويق والبيع والإعلان والتوزيع والترويج والتغليف والتسليم . وفى نظام شبكة التسويق ، فإن الفرق بين تكلفة الإنتاج وسعر التجزئة يتم تقسيمه بين مجموعة من الموزعين فى سلسلة المبيعات .

فعندما تبدأ فى شبكة التسويق ، فإنك تكسب ما يتراوح بين 25 إلى 35 بالمائة من سعر التجزئة وذلك كعمولة لبيع المنتج للمستهلك النهائى . وكلما زاد حجم مبيعاتك أو أكثرت من توظيف موزعين يحققون مستويات معينة من حجم المبيعات فإن نسبة العمولة التى تحصل عليها تزيد لتصل إلى 40 و 45 و 50 بالمائة وهكذا . من الممكن أن تكسب عمولة عن المبيعات التى قام بها رجال المبيعات الذين يعملون تحت إدارتك والذين لايزال حجم مبيعاتهم ليس عالياً بدرجة كافية بالنسبة لهم كى يؤهلهم للعمولات الأعلى التى تكسبها . الكل يستفيد وليس هناك خاسر .

ابدأ صغيراً وتطور تدريجياً

طبقاً لشبكة التسويق ، تكون أمامك فرصة لكى تبدأ صغيراً ، ويكون هذا فى كثير من الأحوال من خلال استثمار قليل من الدولارات فى عينة من صندوق الأدوات وتلقى الطلبات من أصدقائك وجيرانك والتى تلبيها من خلال شراء المنتج من الموزع ثم القيام بتسليمه .

وفى هذه العملية ، يمكن لك أن تتعلم مهارات البيع والتنظيم وعمل عروض التقديم والمحاسبة وتكوين فريق عمل ، ومهارة التفاوض والإقناع والاتصال والتعامل مع الآخرين . هناك 85 بالمائة مما تحتاج لمعرفته لكى تكون ناجحاً فى التجارة ويمكنك تعلمه من إدارة عمل تسويقى ناجح متعدد المستويات .

هناك كثير من الناس ممن لديهم اعتقاد راسخ بأنهم على درجة جيدة جداً ودراية بالقدرة على شراء وبيع منتجات صغيرة للأفراد من حولهم . ودائماً ما يكون هؤلاء الناس فى حالة دهشة واستغراب عندما يكتشفون أن الأطباء والمحامين والمهندسين والمهندسين المعماريين وأصحاب المهن الأخرى مشغولون ببناء أعمال وأنشطة تسويقية ناجحة متعددة المستوى وذلك بهدف خلق وإيجاد مصادر ثانية للدخل لهم ومن ثم لعائلاتهم .

لا تهتم بنوعية العمل

تعتبر إحدى العلامات المميزة لأصحاب الثروة العصاميين أنهم دائماً لديهم الرغبة للعمل فى أى شىء فى سبيل رفعتهم ورقيهم . فهم دائماً ما يرغبون فى العمل فيما يسمى بالأعمال المتواضعة . حيث لا يتورعون عن أداء خدمات متواضعة لعملائهم ، وخصوصاً فى البداية . كما أن لديهم الرغبة فى أن يشمروا عن ساعدهم ويعملوا بأيديهم . وهم على استعداد لعمل المكالمات الخاصة بالمبيعات وتغليف الصناديق وتسليم المنتجات بأنفسهم شخصياً والعناية بأعمال المحاسبة الخاصة بكل عملية صغيرة كانت أم كبيرة .

إن مثل هؤلاء الناس الذين يصبحون فى نهاية الأمر ناجحين مالياً لا يفكرون أبداً فى أنفسهم على أنهم جيدون جداً أو يصلحون جداً لوظيفة معينة . ولكنهم يدركون حقاً أن هناك ثمناً لابد أن يتم تحمله

وتكبده مقابل كل نجاح . وكلما دفعوا هذا الثمن مبكراً ، حققوا الاستقلال المادى الذى يرغبونه سريعاً .

وفى نفس الوقت ، فإن من يعتقدون أن مكانتهم ومهاراتهم أرفع من أن يبدأوا من القاع لا يحققون نجاحاً أبداً وفى النهاية يتقاعدون على المعاش وهم لا يزالون فقراء . أى أنهم يظلون فى القاع .

الخصائص والميزات الثمانى للعمل الجيد

إذا كنت تفكر فى اختيار شبكة أو فرص تسويقية متعددة المستوى فإن هناك ثمانية عوامل رئيسية يجب مراعاتها عند الاختيار . بعض من أصدقائى المقربين ممن اتبعوا الفرصة التسويقية متعددة المستوى أصبحوا من أصحاب الملايين . فعندما بدأوا ، قضوا أشهراً كثيرة فى السفر عبر البلاد فى استثمار فرص العمل التسويقية متعددة المستوى ، وقابلوا خلال ذلك أشخاصاً مهمين واختبروا المنتجات بعناية ، وطلبوا معلومات من أصدقائهم ومستشاريهم .

وفى النهاية عندما توصلوا إلى الشركة المناسبة والفرصة المناسبة لهم ، قاموا بعد ذلك بعقد العزم على نجاح المشروع ، وخلال سنوات قليلة ، تمكنوا من عمل شبكة توزيع محلية ودولية والتى أدت بطبيعة الحال إلى تحقيق ملايين من الدولارات فى المبيعات شهرياً . وإليك ما يجب البحث عنه :

جودة المنتجات والسمعة الطيبة

أولاً : ابحث عن نشاط متعدد المستوى له منتجات متميزة وتتمتع بسمعة طيبة . لا تضيع وقتك أبداً محاولاً بيع أى شىء غير عالى الجودة . إذ لا توجد مؤسسة ناجحة تعتمد على منتج عادى أو من الدرجة الثانية .

اختر المنتج الذى يضاهى ، أو ربما يفوق أى منتجات أخرى مماثلة متاحة فى السوق بنفس السعر . ولكى ينجح أى منتج يجب أن يكون به ما يسمى بعرض بيع فريد . حيث يجب أن يكون المنتج به بعض الميزات الخاصة التى تجعله أولى بأن يتم اتخاذ قرار باختياره وتفضيله على أى منتج آخر متاح من نفس النوعية . إذا كان المنتج الذى تنظر إليه ليس ممتازاً بدرجة واضحة ، فإنه لن ينجح فى الأجل الطويل .

الأسعار التنافسية المعقولة

ثانياً : ابحث عن الشركة التى تقدم أسعاراً معقولة عند مقارنتها بمنافسيها . يجب أن تضع فى الحسبان أنه لا يوجد من يدفع نقوداً كثيرة مقابل المنتج أو الخدمة التى تقدمها له إذا كان فى استطاعته الحصول على نفس المنتج أو الخدمة مقابل سعر أقل وبنفس الجودة من أى مكان آخر . لذا من الضرورى أن تكون على دراية بأسعار المنتجات لتقارن بها سعرك .

وللأسف ، فإن هناك مئات من الشركات التى تحاول أن تبيع منتجات منخفضة الجودة مقابل أسعار عالية ، وهناك بعض الأفراد الذين يعتقدون بأن جودة المنتجات غير ذات أهمية . فهم لديهم قناعة شخصية بأن " الفرصة التجارية " هى كل ما يهتم به الناس . ولكن طبقاً للتحليل النهائى ، فإن العميل الموجود فى السوق هو الذى يحدد النجاح أو الفشل لأى عمل أو نشاط تجارى ولابد أن يوضع فى الاعتبار حساسية العميل لأى مغالاة فى المنتج ومقارنته بالمنافسين الآخرين الذين يقدمون سلعاً مثيلة .

ضمان رد البضاعة واسترداد المال

ثالثاً : تعرض كل شركة بها شبكة تسويق جيدة حق رد البضاعة واسترداد المال بنسبة 100 % دون قيد أو شرط . وهذا يعنى أن مثل هذا النوع من الشركات يثق بقوة فى جودة المنتج الذى يقدمه ومستوى رضاء العميل لدرجة أنها تعلن أنها سوف تسترد هذا المنتج بدون مناقشة . فالشركة على أتم استعداد لإعطاء المستهلك ضماناً بحقه فى رد أى شىء تبيعه واسترداد أمواله كاملة . ويعتبر هذا المبدأ من أهم المبادىء لنجاح العمل التجارى فى التسويق متعدد المستوى أو فى مجال آخر .

تعرض الشركات التى يُبنى فيها التسويق على أسس سليمة ما يسمى بضمان " الحاوية الفارغة " . وهى تعنى أنك كعميل يمكن أن تشترى المنتج وتستخدم محتوياته بالكامل . وإذا لم تكن مقتنعاً وراضياً بالمنتج لأى سبب ، ففى هذه الحالة سوف تعطيك حق رده واسترداد أموالك بنسبة 100 بالمائة على " الحاوية الفارغة " لمدة أقصاها سنة من تاريخ الشراء . ففى ظل هذا التنافس الشديد الذى تشهده السوق اليوم ، من الصعب أن تبيع أى شىء إلا إذا توافر الضمان .

مخزون صغير

رابعاً : إن أفضل الشركات التى تعتمد اليوم على أسس تسويقية سليمة ليس لديها إلا مخزون صغير من البائع أو ليس لديها مخزون بالمرة . وهذا يعنى أنه يمكنك أن تبدأ عملاً أو نشاطاً تجارياً مبنياً على شبكة تسويق بقليل من المال ، ويفضل ألا يزيد على 100 دولار .

ولقد كان هناك لعدة سنوات الشركات التى تبيع بنظام التسويق متعدد المستوى والتى تتبع سياسة تسمى : " المرآب الملىء

بالمنتجات " ، فقد كانت تعرض تخفيضات هائلة ، وهو ما يعنى هوامش ربح عالية محتملة للموزعين الجدد الذين يشترون بكميات كبيرة من منتجاتها ، حتى قبل أن يقوموا بعمل مبيعات تجزئة . وكانت هذه المشتريات غير مضمونة ولا ترد ولا تستبدل . لقد انتهى المطاف بكثير من رجال الأعمال المبتدئين بمرآب ملىء بالمنتجات التى لم يتمكنوا من بيعها بأى سعر .

تركز الشركة التى تعتمد على شبكة التسويق على مبيعات التجزئة للمستهلك النهائى للمنتج . ولا تشجع الشركات الجيدة ، وفى الغالب لا تسمح ، للأفراد بأن يشتروا منتجات أكثر من التى باعوها بالفعل فى التجزئة . كما أنها لا تقدم تخفيضات عالية لعملائها لمجرد شرائهم كميات كبيرة من المنتجات مقدماً وقبل البيع الفعلى . وينبغى أن تبحث عن هذا النوع من السياسات فى أية فرصة تسويقية مبنية على شبكة تسويقية تكتشفها بنفسك .

التسليم السريع

خامساً : تلتزم الشركات الجيدة بسرعة تسليم الطلبات وتعتمد على نظام داخلى عالى الكفاءة . إذ تستطيع هذه الشركات تلقى طلبات للمنتج الذى تعمل فيه وتسلمها لك ، أو يتم تسليمها مباشرة إلى عملائك ، خلال 48 ساعة . وبالإضافة إلى ذلك ، ستقوم الشركة بتتبع سير عملية المبيعات والعمولات وتعطيك قوائم مالية دقيقة كل شهر .

ويعتمد الكثير والكثير من الشركات على " السرعة فى الأداء " والتى تعنى أنك ، أو عميلك ، تحصل بطريقة آلية على كمية معينة كل شهر ويتم دفع ثمنها فى العادة من خلال بطاقة ائتمان ، ودائماً ما تكون هذه العملية متاحة لتقلل الإجراءات الإدارية الروتينية إلى

أقل حد ممكن .

مؤسسة تدعيم قوية

سادساً : ابحث عن مؤسسة تدعيم قوية ، فمن المهم للغاية أن تختار شركة تعتمد على شبكة تسويقية إلى جانب وجود هيئة أو منظمة مساندة أو مدعمة والتى سوف تعرض عليك تدريباً فى كل جانب ومجال من مجالات العمل أو النشاط التجارى . ابحث عن أية شركة تعقد ندوات نقاشية منتظمة تتناول سبل تنشيط حركة المبيعات وتعرفك على المنتج جيداً . ابحث عن الراعى الذى يوفر لك التحفيز والفرص للنمو والتطور لك بصفة شخصية وللنشاط عموماً .

هناك كثير من الناس الذين بدأوا حياتهم المهنية والوظيفية مع شركات تعتمد فى تسويقها على شبكة كبيرة للتسويق واستمروا فى نجاحهم فى وظائفهم إلى جانب نجاحهم فى أعمالهم وأنشطتهم الخاصة بهم وذلك بسبب التدريبات التى تلقوها من شركاتهم التى تعتمد على شبكة تسويقية قوية .

ويوجد لدى أفضل الشركات القائمة على شبكة تسويقية قوية برامج تدريبية متميزة . والسبب الرئيسى لنجاح تلك الشركات يرجع إلى وجود المعرفة والمهارات اللازمة لحسن أداء المؤسسة . ويمكن أن نعزى الفشل إلى عدم توافر المهارات الأساسية بصفة دائمة ، فإذا ما كانت الشركة التى تبحث عنها ليس لديها نظام تدريب منظم ، فحاول البحث عن شركة أخرى يتوافر بها ذلك .

الأمانة والنزاهة على كل المستويات

سابعاً : ابحث عن الأمان والنزاهة على كل مستويات الشركة . تأكد أن الشركة الأم تتمتع بسمعة لا تشوبها شائبة فى السوق . وتأكد

أيضاً أن هذه الشركة من الشركات التى يمكنك أن تفخر بأنك تمثلها . من الواجب عليك أيضاً ألا تبدى أعذاراً عن الشركة التى تعمل معها .

مطلوب منك عمل استقصاء وبحث عن هذه الشركة تماماً مثلما تستعلم عن موظف جديد تفكر فى إلحاقه بفريق العمل بالمؤسسة . تعامل مع الإنترنت واتصل بالأفراد الذين عملوا فى الشركة فى الماضى . استقص واستعلم جيداً قبل استثمار وقتك ومالك .

هناك أفراد أسسوا شركة بعد أخرى وكل منها يعتمد على نظام شبكات التسويق ، وقاموا بتوظيف مجموعة من الأفراد ممن ليس لديهم خبرة تحت وعود كاذبة بغرض تحقيق مصالحهم الخاصة . وهناك شىء واحد مشترك بين هذا النوع من الشركات : تعد موظفيها بطريقة سهلة وسريعة بتكوين مبلغ كبير من المال خلال فترة قصيرة من الزمن ، فلا تصدقها !

بيع المنتجات الاستهلاكية

يعتبر المطلب الثامن على درجة عالية من الأهمية . يجب أن تكون المنتجات التى تبيعها من المنتجات الاستهلاكية ، والتى تؤدى بالطبع إلى عمل طلبات كثيرة ومن ثم تكرار النشاط . من المفضل أن تبيع منتجاً يستخدمه الناس بطريقة منتظمة مثل الفيتامينات ومستلزمات صيانة المنزل ، أو مستحضرات التجميل ، حيث إنه إذا ما رضى العميل واقتنع بالمنتج الذى تقدمه له فسوف يستمر فى عمل طلبات شهر بعد شهر ومن ثم تزيد مبيعاتك . فإذا ما توافر لك عميل مستمر ، ففى كثير من الأحيان ستستطيع الاحتفاظ به لسنوات .

لقد عملت على مدى سنوات مع شركات تعتمد على الشبكات

التسويقية واستخدمت خلال هذه الفترة منتجات هذه الشركات . وكان البعض منها ممتازاً تماماً ، وتقريباً وبدون استثناء تتمتع أفضل الشركات بسجل عال للعوامل الثمانية التى تمت مناقشتها تواً ، فهى تمثل متعة فى العمل لديها . ويمكن لهذه العوامل أن تقدم لك فرصة لأن تبدأ من الصفر ، وتطور المهارات الخاصة بالعمل والنشاط ، وتعمل على خلق وإيجاد تدفق نقدى ومن ثم تبدأ فى الانتقال نحو الاستقلال المالى .

المال فى صندوق البريد الخاص بك

من الممكن أن تبدأ العمل فى توصيل الطلبات بالبريد بقليل من المال والخبرة . ويمكن أن تؤدى ذلك من منزلك باستثمار محدود وبقليل من المخاطر . هناك العديد من الكتب التى تناولت هذا الموضوع . ويمكنك من خلال قراءة مثل هذا النوع من الكتب أن تعرف كيف تبدأ مشروعك أو نشاطك وكيف وأين تكتب إعلاناتك التى من خلالها تأتى إليك الطلبات .

لقد كانت هناك سيدة لديها مشكلة فى كسب المال لإطعام أسرتها ومن ثم بدأت فى ابتكار طرق مختلفة لتحضير الهامبرجر للغداء والعشاء . فلقد أخبرها شخص ما أن هذه الوصفات مختلفة وفريدة من نوعها وأنه يجب عليها أن تجمع كل هذه الوصفات فى كتيب . وأدى هذا إلى عمل كتيب يحمل اسم 101 طريقة لعمل وتقديم الهامبرجر . ثم بعد ذلك باعت عشرات الآلاف من هذا الكتيب وذلك من خلال وضع لافتات إعلانية فى الجرائد .

هناك الكثير والكثير من الأمريكيين الذى يشترون الأشياء التى يحتاجون إليها عبر البريد ، من خلال المقالات والإعلانات فى

المجلات والجرائد ووسائل النشر الأخرى ، أو عن طريق بيانات مصورة ترسل مباشرة بالبريد إلى منازلهم . إن الطلب البريدى عبارة عن شىء ما يمكن لك الحصول عليه بسهولة وبسعر وتكلفة منخفضة . ولكن لابد من دراسة كل التفاصيل الخاصة بالنشاط أو المشروع قبل أن تقدم عليه وأن تختبر كل فكرة بعناية قبل استثمار المال فيها .

كن على استعداد

قال " أندرو جروف " ، رئيس شركة " انتيل " Intel ، عام 1999 : " فى غضون خمس سنوات سوف يخفت نشاط شركات الإنترنت ، لقد تم استقبال هذه المقولة بصدمة ودهشة شديدة ، فأثناء هذا الوقت كانت شركات الإنترنت تدر أرباحاً بمليارات الدولارات وكان الناس يظنون حينها أن العالم قد تغير للأبد . ولكن " أندرو " كان محقاً فيما قاله .

لقد استمر فى حديثه قائلاً : إنه خلال خمس سنوات ستكون هناك شركات يتوافر لديها الإنترنت ، تماماً مثلما توجد حالياً شركات لها أرقام هواتف وعناوين ، ولكن هناك شركات إنترنت كثيرة لن تستمر فى المجال لأنها لن تستطيع الاستمرار فى المنافسة . ولقد صدقت تنبؤات " أندرو " .

يمكنك فعلها

فى الوقت الحاضر ، كل المشروعات والأنشطة ، بما فيها الملكية الفردية والمؤسسات التى تدار من المنزل ، لها موقع على الإنترنت . ومن الأخبار السارة اليوم " أن عدداً من العباقرة قام بتطوير الإنترنت لكى يمكن استخدامها بنجاح حتى بواسطة الأفراد

المعاقين ذهنياً " . ويستطيع أى فرد فى الوقت الحالى أن يبدأ أى مشروع إنترنت مقابل عدد قليل من الدولارات ثم يبدأ التسويق للعالم بأسره . وأنت الشخص المعنى فى هذا الشأن .

هناك عدد كبير من الدورات التدريبية التى يمكن أن تحصل عليها بتكلفة منخفضة لكى تبدأ نشاط الإنترنت الخاص بك . وهناك شركات كبيرة مثل : " ياهو " ، " أمريكا أون لاين " سوف تزودك بما تحتاج إليه لكى تفتح نشاط إنترنت . تستطيع أن توجد وتبتكر نوعاً من التواصل مع شركات إنترنت أخرى لتبادل العملاء . ومن الممكن أيضاً نشر إعلانات فى الصحف والتى تصل فى النهاية إلى المئات إن لم يكن آلاف من الناس . أما بالنسبة للاستثمارات الصغيرة ، فمن الممكن ابتكار شركة إنترنت ضخمة بقليل من المال .

ومثلما تفعل مع الأنشطة والمشروعات الأخرى ، يجب أن تستقصى الأمر وتبحث قبل الإقدام على أى استثمار وكن واسع الاطلاع بقراءة الكتب وحضور حلقات نقاشية ، ويجب أن تتصفح شبكة الإنترنت لكى تتعلم كيف تبدأ أو تنشئ شركة إنترنت . ابدأ بمنتج وحيد تشعر بأن هناك طلباً كبيراً جداً عليه وركز على بيع الكثير من هذا المنتج لأعداد كبيرة من العملاء وبمجرد أن تصبح لديك ثقة وكفاءة أكثر فى بيع هذا المنتج الوحيد ، يمكنك أن تتوسع فى عروض المنتج الذى تعمل به . وإذا نجحت فى عمل هذا جيداً فإنه من الممكن أن يصبح لديك نشاط يدر عليك آلاف الدولارات كل شهر .

إنشاء مشروع إنترنت

لم يكن هناك إنترنت عندما بدأت الحديث والتدريب وعمل الاستشارات فى عام 1981 فقد استخدمنا البريد المباشر والتسويق

عبر الهاتف لخلق مؤسسة أو نشاط تجارى . حيث لم تكن هناك طريقة أخرى .

وفى عام 1995 ، حيث بدأ الإنترنت فى النمو والانتشار ، بدأت فى إنشاء أول موقع لنا على الإنترنت . وكان هذا عبارة عن موقع فقير بـه بعـض المواصفات المختصرة والموجزة عن برامج تعليميـة مسموعة ومرئية متاحة لدينا . وكانت هناك شركة خارجية تدير هذا الموقع وتحملنا عمولة على كل المبيعات . وكان نظام الدفع فيه عن طريق شركات " ماستر كارد " و " فيزا " و " أمريكان أكسبريس " و " ديسكفر كارد " وتم وضع احتياطات أمنية للحماية ضد الضياع والسرقة . ولقد زادت مبيعاتنا لعدة آلاف من الدولارات شهرياً على مدار السنوات الخمس التالية .

وحيث إن حجم النشاط الذى تتم تأديته فى ظل استخدام الإنترنت قد زاد ، فقد أدركنا أننا كنا نضيع علينا فوائد كثيرة ولذلك قمنا باستثمار 60.000 دولار أخرى لكى نعيد تصميم وتعديل موقعنا . وأدى هذا الإجراء بالطبع إلى زيادة سريعة فى حجم المبيعات ، وصلت إلى عدة مئات من الدولارات يومياً .

عمل المستحيل

وفـى النهاية ، قررنـا أن ننحت فـى الصخر لتطويـر موقعنـا علـى الإنتـرنت ليواكب آخر مـا توصلت إليـه الشركات العالميـة . وبعد سلسلة من الأخطاء وجدنا فريقاً كفئاً من خبراء تطوير الإنترنت الذين أعادوا بناء موقعنا على الإنترنت ، وتوسعت عروضنا إلى أكثر من 100 منتج وجعلتنا على علاقة وتواصل مع أكثر من 600 شركة أخرى ممن قاموا بعرض منتجاتنا على مواقعهم الخاصة بهم فى مقابل نسبة من المبيعات .

ترجع زيادة المبيعات إلى أكثر من مليون دولار سنويا إلى استخدام الإنترنت فى الوقت الحالى . حيث حقق ذلك من الأرباح والفوائد أكبر وأعلى من أى شئ آخر استثمرنا فيه ويحقق أرباحاً هائلة كل شهر . لدرجة أننا نمزح فيما بيننا فى بعض الأحيان بأننا نحقق أموالاً أكثر من موقع " أمازون " لأننا نحقق صافى ربح شهرياً بينما لا يزال " الأمازون " يعانى من الخسائر .

إليك هذه النقطة الرئيسية : إذا كان فى استطاعة آلاف أو حتى ملايين الناس أن يبدأوا مشاريع الإنترنت حتى وإن كانوا يجهلون كيفية التعامل معها ، ومن خلال الدراسة والممارسة والتطبيق يمكن أن ينشئوا شركة إنترنت مربحة . هذا دليل على أنه يمكنك أنت أيضاً أن تفعل ذلك .

إن معظم المشاريع الناجحة فى الوقت الحاضر لم تكن موجودة منذ سنوات قليلة . ومعظم المنتجات والخدمات التى تحقق أفضل مبيعات فى الوقت الحالى لم تكن موجودة منذ سنوات قليلة . ولسوف يتم تكوين وتحقيق معظم الثروات العظيمة فى المستقبل عن طريق مشروعات غير موجودة فى الوقت الحالى ، ولسوف تبيع منتجات غير موجودة اليوم لعملاء وفى أسواق لم تظهر بعد . ويعنى هذا أن الفرص متاحة فى كل مكان وغير محدودة .

ابدأ صغيراً

إذا كان هدفك أن تصبح ثرياً على مدار حياتك العملية ، فإنه من الأهمية بمكان أن تكون لديك نظرة ثاقبة فى كل شئ تقوم به . وهذا يعنى أنك تستطيع أن تستثمر لمدة أسابيع أو أشهر قليلة فى بداية حياتك العملية حتى تحقق المعرفة والخبرة التى تنشدها .

وكما قال الإمبراطور الرومانى أغسطس : " أسرع ببطء " .

من أفضل الاستراتيجيات الناجحة بالنسبة لك أن تعمل بعض الوقت فى العمل أو النشاط الذى يستهويك ويحقق لك فائدة . إن كثيراً من هؤلاء الذين أصبحوا أثرياء كانت بدايتهم عندما عرضوا العمل بدون مقابل فى مؤسسة أو مجال شعروا باحتمال النجاح فيه فى المستقبل . وكان عملهم بدون مقابل فرصة لإظهار قدراتهم ومن ثم لفت أنظار أفراد المؤسسة ، ومن خلال الأداء الجيد جعلوا لأنفسهم وضعاً وكياناً وقيمة أدت فى النهاية إلى وضعهم ضمن العمالة الأساسية النظامية وتمت ترقيتهم لمراكز ومناصب رفيعة .

استغل الوقت فى اكتساب الخبرة

عندما تبدأ حياتك العملية ، سوف يكون لديك متسع من الوقت وقليل من المال . وبمضى الوقت إذا ما كنت محظوظاً ، فإنه سيكون معك كثير من المال وكثير من الأعباء والمهام وبالتالى قليل من الوقت . وبين هذا وذاك ، فإن أفضل شىء يمكنك عمله أن تستثمر جزءاً من وقتك فى تعلم كيفية استثمار المال الذى ترغب فى كسبه مستقبلاً . ومن خلال عملك فى مجال يستهويك سوف يعطيك هذا نوعاً من التدريب لا يقدر بثمن . ويمكنك بذلك تعلم النشاط أو العمل عن قرب ، وتحصل على رؤية ثاقبة لمجريات العمل وخبرة كبيرة يمكن من خلالها معرفة ما إذا كان المجال الذى تقدم على الاستثمار فيه هو المجال المناسب لكى تكرس مستقبلك له .

حتى إذا كنت تعمل كل الوقت فى وظيفة أخرى ، فإنه يمكنك العمل بعض الوقت فى المساء أو عطلة نهاية الأسبوع فى مجال آخر لكى تتعلم أسراره . يمكنك أن تتطوع للعمل فى إجازتك السنوية . يمكنك

أيضاً أن تتطوع للعمل فى الإجازات ولكن ليس هناك بديل لبذل الجهد والحصول على الخبرات التى تحتاجها إذا ما صممت وعقدت العزم على أن تصبح ناجحاً مادياً .

تذكر أن السبب الرئيسى لفشل المشاريع هو عدم الكفاءة الإدارية . وهذا يعنى أن الذين يتولون المسئولية يتخذون قرارات خاطئة . وبالتالى يقومون بعمل استثمارات خاطئة ويرتكبون أخطاء تكلف أموالاً لا تعوض فى الغالب . لا تجعل هذا يحدث لك . أعط لنفسك فرصة كافية من الوقت لتتعلم ما تحتاجه فعلاً كى تستطيع النجاح . ولا تتعجل الأمور وتحلّ بالصبر . يعتبر الوقت الذى تقضيه فى الدراسة والبحث قبل الدخول فى أى مشروع بمثابة وقت مستثمر سوف يوفر لك الكثير من المال فى الأشهر والسنين القادمة .

الخطوات السبع لنجاح النشاط

هناك سبع خطوات يمكنك اتخاذها خلال حياتك المهنية لكى تضمن تحقيق أكبر قدر من المبيعات والربحية بأقل مجهود وخسارة . إن أية محاولة اختصار أو تجاهل لهذه الخطوات السبع من الممكن أن تكلفك الكثير مما يمكنك تخيله .

الخطوة الأولى : ضع أهدافاً مالية محددة

ضع هدفاً مالياً محدداً لنفسك ثم ابدأ بعد ذلك فى تصوره فى ذهنك وكأنه حقيقة واقعة ، استعرض هذه الصورة مرات ومرات فى مخيلتك كما لو كانت حقيقة ملموسة ، اعمل هذا مراراً وتكراراً . وكلما زاد مقدار الوضوح والتكرار والفترة التى تتخيل فيها الهدف فى ذهنك ، زادت فرصتك لاجتذاب الأفراد والأموال والأفكار والموارد الضرورية لتحقيق ذلك .

الخطوة الثانية : قدم منتجاً ممتازاً

ابحث عما يحتاجه السوق وحاول تلبيته ، أو ابحث عن مشكلة تستطيع حلها من خلال منتج أو خدمة تتمتع بجودة عالية ولها قيمة جيدة . حيث تستند كل المشاريع الناجحة على منتجات أو خدمات ممتازة نوعاً ما . لا تقبل أن تقضى دقيقة واحدة من وقتك فى إنتاج أو ترويج منتج أو خدمة غير جيدة أو أقل مما هو متاح فى السوق .

الخطوة الثالثة : ابدأ صغيراً واكبر بالتدريج

من الأفضل أن تبدأ صغيراً وتتعلم نشاطك بدقة وإحكام . كن صبوراً واستثمر وقتك قبل مالك وخصوصاً فى البداية .

يعتبر التمويل الذاتى من أفضل الطرق لإنشاء وبناء مشروع . وتتطلب هذه الطريقة أن تبدأ النشاط بمبلغ قليل من المال ثم تعيد استثمار الربح الذى اكتسبته من خلال عملية البيع لمنتجاتك أو الخدمات التى تقدمها بدرجة أكبر من التمويل الخارجى .

كثير من الناس الذين يفكرون فى بدء مشروع أو نشاط فى الحال أو بسرعة يبدأون فى البحث حولهم عن مصدر يقرضهم بعض الأموال . وفى الحقيقة فإن معظم المشروعات الجديدة تبدأ بما يسمى " مال المحبين " وهذا النوع من المال يتم الحصول عليه من أفراد عائلتك وأصدقائك وهم إما يعطونك أو يقرضونك مثل هذا المال لا لشىء إلا لأنهم يحبونك . إن مثل هذا النوع من المال صعب الحصول عليه ولكن من السهل فقده . لذا فإنه من الأفضل بدرجة كبيرة أن تمول مشروعك من أرباحك .

الخطوة الرابعة : اختبر قبل أن تستثمر

من المفضل أن تستثمر الوقت اللازم فى اختبار كل نشاط مهم ورئيسى وذلك قبل الإقدام على استثمار المال فى هذا النشاط . إليك القواعد الثلاث للنجاح فى التسويق والبيع : " اختبر ، اختبر ، اختبر " .

يعتبر التسرع هو أحد الأسباب الرئيسية وراء فشل رجال الأعمال . فهم يحصلون على فكرة جيدة ثم ينغمسون فيها بدون أداء واجبهم نحو هذه الفكرة . من الأفضل لك أن تتقدم للأمام بحرص وعناية ، خطوة خطوة . وتعلم من أخطائك وصحح مسارك .

ففى الحقيقة نجد أن حوالى 99% من الأفكار الجديدة لا تنجح ، على الأقل فى شكلها المبدئى ، وهناك حوالى تسعة مشاريع من كل عشرة تجربها فى التجارة لا تأتى بالنتائج التى تتوقعها . من الأفضل لك أن تقوم بعمل تجارب صغيرة والتعلم من كل واحدة بدلاً من أن تغامر أو تجازف بكل ما لديك على فكرة تبدو لك جيدة ولكنها من الممكن أن تتحول إلى فشل .

الخطوة الخامسة : احرص على الزيادة والنماء لمشروعك من الأرباح

توسع فى نشاطك على أساس نجاحاتك ومن خلال أرباحك من المشروع . توسع فى نجاح مؤسستك ونشاطك فقط من الربح الذى اكتسبته فى هذه المؤسسة أو هذا النشاط وليس من رأس المال المقترض .

بعد العديد من الدراسات وتحليل أنشطة المؤسسة تم التوصل إلى أن بداية النشاط بمبلغ محدود من المال فى كثير من الأحيان هو من أفضل الاستراتيجيات الممكنة . فعندما يكون لديك مبلغ صغير جداً

فى البداية ، فإنك تكون مضطراً ومرغماً على استخدام تصورك وقدرتك على الابتكار وأيضاً طاقتك وجهودك لإيجاد وتحقيق أكبر قدر من المبيعات والأرباح . حيث إنه ليس لديك رفاهية حساب كبير فى البنك يتيح لك اتخاذ قرارات مكلفة أو التورط فى أنشطة إعلانية مكلفة مالياً .

أثناء فترة ازدهار الإنترنت كان هناك آلاف من الشركات التى لديها القدرة على توفير ملايين من الدولارات من رأس المال على أساس فكرة ما . ورجال الأعمال غير المحنكين الذين لم يقوموا حتى الآن بإيجاد منتج أو خدمة يبيعونها ويحققون ربحاً من ورائها تدفقت عليهم الأموال فجأة . وفى كل حالة تقريباً قد حدث لهم ما يشبه الجنون من كثرة المال . فقاموا بإنشاء مكاتب فخمة وشراء طائرات وسيارات ليموزين ومنازل راقية . وأنفقوا ببذخ شديد مثل المخمورين . ولم يمض وقت طويل حتى نفد كل ما لديهم وأصبح لا يوجد لديهم شىء . وتعرض للإفلاس تباعاً ما يقرب من 95 بالمائة من شركات الإنترنت حيث خسر الجميع كل ما استثمروه .

ولكن عندما تبدأ بالتدريج ، أى خطوة بخطوة فسوف يكون أمامك فرصة كى تعرف وتقدر صعوبة بيع منتج أو خدمة وتحقيق ربح . ونتيجة لذلك فإنك ستعرف وتقدر قيمة كل دولار قمت باكتسابه ومن ثم تؤجل إنفاقه لأطول وقت ممكن أو لا تنفقه أصلاً . وستصبح منشغلاً دائماً بالأشياء المهمة وبتدفق النقدية ونتائج حسابك فى البنك يومياً ولن تكون لديك رغبة فى الإنفاق والتبذير . كما سيكون لديك موقف نحو المال بما يضمن لك الثراء عبر سنى حياتك .

الخطوة السادسة : اختر الموظفين بعناية

تمثل عملية الاختيار السليم للموظفين نسبة 95 بالمائة من نجاح أى

مشروع . كن حريصاً جداً عند اختيار الأفراد الذين يساعدونك على توسيع وإنماء مشروعك . إن من أكبر الأخطاء التى يمكن أن ترتكبها عند عملية الاختيار هى عدم الانتقاء السليم للأفراد الذين سيعملون معك ، ومن هنا كان من الضرورى أن تتمهل وتتأنى فى الاختيار .

تأتى الإنتاجية الجيدة من الاختيار الجيد للأفراد . فالتسويق الناجح والمبيعات الكبيرة ما هى إلا نتيجة طبيعية لاختيار موفق للأفراد فى المواقع والوظائف الرئيسية . يأتى نجاح المشروع من اختيار أفراد يتمتعون بكفاءة عالية . إن وجود شخص واحد غير كفء فى وظيفة رئيسية كفيل وكافٍ بأن يدمر مؤسسة بأكملها . لا تدع نفسك عرضة لمثل هذا الموقف .

إن القاعدة هنا هى أن تتأنى وتتمهل عند الاختيار ، ولكن على العكس تكون السرعة مطلوبة عند الفصل من الخدمة . إذا أدركت أنك قد ارتكبت خطأ فى اختيار شخص غير مجدٍ فإنه لابد فى هذه الحالة من التعامل مع هذا الموقف بسرعة وبكفاءة . لا تحتفظ بأفراد ليسوا على كفاءة فى وظائف رئيسية . فإن هذا من شأنه أن يحبط كل فرد بل ومن الممكن أن يتسبب فى فشل فعلى للمؤسسة .

يحكى صديقى " هارفى ماكاى " كيف قضى ستة أشهر بأكملها محاولاً إيجاد رجل مبيعات جديد . ويضيف " هارفى " قائلاً : إنه عمل مقابلات مع ما يقرب من 35 مرشحاً للعمل بهذه الوظيفة وفى النهاية لم يختر أياً منهم على الإطلاق . وعقّب " هارفى" على ذلك بقوله : " كان من الأفضل أن أترك الوظيفة شاغرة بدلاً من شغلها بشخص غير مناسب لها ومن ثم الاضطرار بعد ذلك إلى التخلص منه بفصله من الخدمة " . وهذه نصيحة جديرة بأن تتبع .

الخطوة السابعة : استخدام التمويل بالاقتراض

استخدم طريقة التمويل من خلال الاقتراض كلما أمكن لك ذلك . يأتى التمويل بالاقتراض فى شكل قروض تجارية وخطوط ائتمان من البنك والتى ترتكز على التدفق النقدى من مؤسستك الناجحة .

إن أساس نجاح أى مشروع أو مؤسسة هو التدفق النقدى ، فإذا ما كان التدفق النقدى لمؤسستك جيداً أى إذا كنت تحقق ربحاً من أنشطة مؤسستك اليومية والأسبوعية والشهرية فإنه يمكنك فى هذه الحالة إنجاز أى شىء فى عالم التجارة . وعندما تتوافر لك السمعة الطيبة من خلال سجل تدفق نقدى إيجابى فسوف ترحب البنوك وتقرضك المال الذى تحتاج إليه لكى تستفيد من الفرص الإضافية المتاحة .

من المعلوم أن هدف أى مؤسسة هو أن تطور وتزيد من مقدار التدفق النقدى لها والذى يمكنها من عمل احتياطيات نقدية ضد تقلبات السوق . ومن ثم توافق البنوك على إقراضك كل الأموال التى تحتاج إليها لأنها يوجد لديها قناعة تامة وثقة فى قدرتك على توظيف الديون بطريقة جيدة ومن ثم القدرة على سدادها .

كن فاعلاً

لقد حقق كثير من رجال الأعمال نجاحات عظيمة فى مواقع ومجالات غير متوقعة . إذ إنه من الممكن أن يبدأ رجال الأعمال نشاطاً ما ثم يكتشفوا بعد ذلك أن هذا النوع من الأنشطة غير مربح كما سبق وتوقعوا ذلك . ولكن لأن هؤلاء الرجال يتمتعون بالمرونة فإنهم يغيرون اتجاههم ونشاطهم ، مستخدمين فى ذلك خبراتهم وقوة الدافع لديهم ليحاولوا فى شىء آخر . وفى كثير من الأحيان يتحقق لهم نجاح عظيم فى مجال آخر مختلف اختلافاً كبيراً .

فلكى تبدأ فى نشاط ما ، فإن أهم شىء هو أن تتخذ قرار البداية . فالبداية هى مفتاح النجاح ويأتى بعدها التقدم والانطلاق للأمام خطوة خطوة ويمكن فى خلالها التعلم والتطور . هناك كثير من المعلومات المتاحة أمامك بدرجة كافية تقريباً فى كل مجال لكى تكتسب معرفة كافية لتحقيق النجاح . يبقى فى النهاية أن نقرر أن الهمة والنشاط المستمر على درجة كبيرة من الأهمية .

انتهز الفرصة

لقد كتب الكاتب الناجح " أورزون سويت ماردن " فقال : " إن أول جزء من مقومات النجاح هو الوصول إلى حالة الميل أو النزعة لنشاط معين . أما الجزء الثانى فيتمثل فى ملازمته والتمسك به " . يبدأ كل عمل بالاعتقاد والإيمان به والشجاعة فى الإقدام نحو المجهول . كما كتب " بيتر دراكر " : " عندما ترى مؤسسة أو مشروعاً ناجحاً ، اعلم جيداً أن هناك شخصاً ما انتهز فرصة عظيمة " .

ففى العادة يوجد فرد واحد فقط من كل عشرة أفراد ممن يريدون البدء فى أنشطتهم الخاصة تكون لديهم الشجاعة الكافية للبداية والمثابرة والإصرار على الاستمرار . إن مفاتيح النجاح لأى نشاط دائماً ما تكون متمثلة فى الرغبة فيه أولاً ثم الإصرار عليه ثانياً . ويعتبر الخوف من الفشل من أكثر العوامل التى تخوف الناس وتعوقهم من الإقدام على نشاط معين . فالخوف من الفشل يخلق مجموعة من العوائق والعراقيل التى تعوقك من استخدام الطاقة الكامنة لديك كما تحد من قدرتك على اتخاذ أى إجراء ، والخوف من الفشل يجعله حتمياً ولا مناص منه . وفى النهاية لا تجعل الخوف من الفشل يجرّك للخلف .

الخطوات السبع للاستقلال المالى

من حسن الحظ ، أنه حتى إذا لم يكن لديك أى نوع من المعرفة عن أى نشاط ما ، فإنه يمكنك البدء من خلال حلم ببناء قلعة فى الهواء ثم القيام بعد ذلك بعمل الأساس تحت هذه القلعة . لقد كانت ولاتزال الخطوات السبع التالية تمثل نقطة البداية والانطلاقة نحو تكوين كثير من الثروات العظيمة .

أولاً : ضع الأهداف ودعمها بالمساندة الحقيقية من خلال الرغبة المتقدة فى تنفيذها .

ثانياً : ابدأ فى تكوين رأس المال من خلال برنامج للادخار المنتظم . وإن لم تستطع الادخار فلابد من أن تضع جزءاً من المال جانباً كى تستطيع التقدم للإمام .

ثالثاً : استغل وظيفتك الحالية كوسيلة لتحقيق النجاح بعد ذلك . تعلم أثناء كسبك للمال . كن بعيد النظر واحرص دائماً على العمل والاجتهاد ولا تكتف بما هو مطلوب منك .

رابعاً : اكتسب الخبرة فى النشاط الذى تعمل به حتى تتمكن من تعلم المهارات الأساسية اللازمة للنجاح . وإذا كنت تبحث عن برنامج عمل سريع من أجل الثراء فكن مستعداً ومهيأ لدفع ثمن النجاح من خلال تعلم ما تحتاج إلى تعلمه قبل أن تشرع فى تأسيس مشروعك .

خامساً : ابحث عن المشاكل غير المحلولة والاحتياجات التى لم تتم تلبيتها والمنتجات والخدمات التى يمكن أن تقدمها بجودة عالية وبسعر معقول . إن كل ما تحتاجه للبدء فى تكوين ثروة ما هو إلا منتج فريد ممتاز يكون أمامه فرصة تسويقية مربحة .

سادساً : كن واسع الاطلاع والثقافة وذلك من خلال قراءة أى شىء يتعلق بالمجال والنشاط الذى تعمل به . وكن مطلعاً على المعلومات الجديدة ولديك الرغبة على تغيير رأيك إذا كان ما تتعلمه غير ملائم أو متوافق مع معتقداتك الأساسية . احرص دائماً على أن تتسم بالمرونة .

أما الخطوة السابعة والأخيرة ، فهى أن تبدأ فى السعى نحو أهدافك وخططك مع التحلى بالشجاعة والمثابرة والإصرار . احرص على زيادة الإيمان والاعتقاد الكامل فى قدرتك على النجاح ولا تستسلم أبداً لأية معوقات .

تدريبات عملية

1 - 1. كن جاهزاً دائماً للعمل . ابدأ مشروعك اليوم ، حتى إذا كان مجرد ملكية فردية فيمكنك أن تبدأه فى المنزل . افتح حساباً فى أى بنك باسم مؤسستك الجديدة واستخدم رقم التأمينات الاجتماعية الخاص بك ورقم البطاقة الضريبية .

2 - 2. تخيل أن لديك بالفعل الكثير من الأموال ، ما نوع النشاط الذى ترغب فى الدخول فيه إذا كانت تتوافر لديك كل الإمكانيات ؟ ابدأ بعمل بحث فى هذا المجال .

3 - 3. ليكن لديك بعد نظر . حدد الموضوعات التى ترغب فى تعلمها والمهارات التى يجب ويتحتم عليك اكتسابها لكى تبدأ وتكوّن مشروعاً ناجحاً . قم بعمل خطة وابدأ من اليوم .

4 - 4. حدد نوع المنتجات والخدمات التى ترغب وتستمتع باستهلاكها ، وتشعر بأنه بإمكانك أن تعرضها وتبيعها للآخرين . على أن يتمتع هذا المنتج بجودة عالية ، بحيث تشعر بشىء من الفخر

وأنت تعرضه بما أنك ممثل لمؤسستك فى هذا الشأن .

5 - 5. انظر إلى وظيفتك الحالية وقرر ما هى المهارات الإضافية التى استطعت تعلمها واكتسابها من الوظيفة أو من خلال دراسات ودورات تدريبية إضافية . استخدم هذه الوظيفة على أنها مجرد وثبة نحو نجاحك فى المستقبل .

6 - 6. الخبرة هى المفتاح والسبيل إلى النجاح . حدد النواحى التى تحتاج فيها إلى خبرة أكثر من أجل الحصول على نتائج أفضل فى مجال عملك . كموظف أو كصاحب عمل ، قم بعمل خطط وابدأ فى تنفيذ واحدة من هذه الخطط فى الحال .

7 - 7. ابحث عن فرص نجاح مشروعك فى كل مكان ، قم بتطوير عقلية رجل الأعمال وكن دائماً متفتحاً ومطلعاً وملماً بالاحتياجات التى لم تلبها والمشاكل التى يتم حلها . إن كل ما تحتاجه هو فكرة واحدة كى تستطيع تحقيق أول مليون .

" إن الرجال الذين يعقدون العزم والنية على إيجاد طريقة لأنفسهم

سيجدون فرصاً كثيرة ؛ وإذا لم يجدوا الفرص مهيأة لهم

وفى متناول أيديهم ، فسوف يخلقونها بأنفسهم " .

“ صمويل سمايلز ”

5 أنشئ مشروعك الخاص

" لا تنتظر الفرص المتميزة ، انتهز المناسبات العامة واجعل منها فرصاً عظيمة . إن الضعفاء هم الذين ينتظرون مجيء الفرص فى حين أن العظماء يصنعونها بأنفسهم " .

" أورزون سويت ماردن "

يبدأ الرجال والسيدات أكثر من مليون مشروع جديد كل عام . ويوجد حالياً أكثر من 23.000.000 مشروع فى جميع أنحاء البلاد ، ابتداء من الأفراد الذين يديرون مشروعات صغيرة من منازلهم إلى أن نصل إلى شركات مثل " مايكروسوفت " و " موتورولا " و " جنرال موتورز " .

تقدم كل هذه المؤسسات منتجات أو خدمات تعتبر متميزة إلى حدٍ ما ومختلفة عن أى منتجات أو خدمات لأية شركة أخرى . والفرصة متاحة أمامك بوفرة لإيجاد وابتكار فكرة مشروع جديد ، ومع الاستعداد المناسب ستزداد فرص نجاح هذا المشروع بشكل غير محدود .

هناك حوالى 80 بالمائة من كل المنتجات والخدمات المستخدمة حالياً على نطاق واسع فى المنازل وفى الهيئات والمؤسسات الكبيرة منها والصغيرة سوف يتم هجرها خلال خمس سنوات . وسوف يحل محلها منتجات وخدمات أحدث وأفضل وأرخص وأكثر كفاءة . فالتطور السريع للتقنية الحديثة ورغبة الناس فى اقتناء الجديد والأفضل أو المنتجات والخدمات الأرخص يعنى أنه بإمكانك أن تبدأ فى تكوين ثروتك اليوم بطريقة أكثر سهولة من أى وقت مضى على مر التاريخ .

ارتفاع نسبة الفشل

من المعلوم لنا جميعاً أن حوالى 80 إلى 90 بالمائة من المشاريع الجديدة تفشل بعد أول سنتين وحتى السنة الخامسة وذلك بسبب مجموعة من العوامل المختلفة . وكما ذكرنا قبل ذلك ، فإن السبب الرئيسى لفشل أى مشروع هو عدم كفاءة الشخص أو الأشخاص الذين يبدأون المشروع . وعادة ما يكون عدم الكفاءة متمثلاً فى عدم القدرة على بيع المنتج أو الخدمة بكميات كافية أو عدم القدرة على التحكم فى تكاليف إنتاج وبيع المنتج .

هناك سبب آخر ورئيسى لفشل المشروع وهو عرض منتج غير مناسب بسعر غير مناسب لسوق غير مناسب فى الوقت غير المناسب . فإذا كان المنتج أو الخدمة التى تقدمها لا تناسب السوق فى الوقت الحاضر فإن أى جهود تسويقية حتى أفضلها أو أى تكاليف مراقبة لن تساعد على النجاح .

المنتج غير المناسب فى الوقت غير المناسب

يعد تقديم شركة **فورد موتور السيارة " إدسل "** فى عام 1950 من أفضل الأمثلة الحية على تقديم المنتج غير المناسب فى الوقت غير المناسب وبالسعر غير المناسب . فبعد إنفاق 520 مليون دولار فى التطوير والبحث ، قدمت **فورد** السيارة للسوق فقط لتكتشف أن السوق غير مهيأ لمثل هذه السيارة بمثل هذا السعر .

يوجد كثير من شركات الإنترنت ، مثل " webvan.com " التى كانت تعرض السلع الاستهلاكية و " Pets.com " التى كانت تعرض مستلزمات وأطعمة الحيوانات الأليفة ، التى تعرضت للإفلاس

وخسرت مئات الملايين من الدولارات من رأس المال المستثمر . وتبين فى النهاية أنه لم يكن هناك سوق كافٍ للمأكولات ومستلزمات الحيوانات الأليفة ولم تكن هناك طلبات عبر الإنترنت أو التى تسلم بالبريد .

يقع الكثير من رجال الأعمال فى نفس الخطأ ، ولكن على نطاق أضيق . فهم يستثمرون مقداراً كبيراً من الوقت والمال لتقديم منتج للسوق بدون تخطيط مسبق لمعرفة ما إذا كان هناك طلب كافٍ على هذا المنتج بهذا السعر .

المبادئ السبعة لنجاح أى مشروع

سوف تتعلم فى هذا الفصل مجموعة من الأفكار عن كيفية إيجاد منتج أو خدمة ، كيف تختبر السوق قبل أن تستثمر مبلغاً كبيراً من المال فى هذا المنتج أو الخدمة ؟ وكيف تشجع هذا المنتج بطريقة سليمة ؟ وكيف تتوسع فى نشاطك بمجرد أن تبدأ ؟ إليك بعض المبادئ الأساسية لنجاح أى نشاط .

تحديد البداية

إن أول مبدأ فيما يخص اختيار أى منتج أو خدمة جديدة هو أن نحدد ما إذا كان هذا المنتج يلبى حاجة موجودة بالفعل ويحتاجها العملاء فى الوقت الحالى . لابد أن يحل المنتج أو الخدمة مشكلة من نوع ما بالنسبة للعميل أو أن يجعل حياة أو عمل العميل أفضل بطريقة ناجحة وليست مكلفة . يجب أن تكون واضحاً جداً من البداية بالنسبة لما تؤديه السلعة أو الخدمة من مساعدة لكى تحسن حياة العميل .

جودة عالية وسعر معقول

لكى تكون ناجحاً لابد أن يكون المنتج أو الخدمة التى تقدمها ذات جودة عالية وسعر معقول . فإذا ما كان منتجك أو خدمتك فى منافسة مع منتجات أو خدمات مثيلة فلابد أن تكون بها ميزة غير موجودة فى مثيلاتها ، أى لابد أن يكون هناك أيضاً بعض الملامح النفعية أو عوامل الجذب التى تجعلها فريدة ومتميزة ومختلفة وممتازة مقارنة بأى بديل منافس .

وتعتبر ميزة التفرد محورية وأساسية للنجاح فى أى نشاط . إذ لا يمكن أن يتحقق النجاح لأية سلعة أو خدمة إذا لم تكن مختلفة أو متميزة بشكل ما أو بآخر عن أى منتج أو سلعة مثيلة أخرى . ومن النادر أن تكون هناك فرصة لتكوين وبناء مشروع يستند أيضاً إلى منتج أو خدمة تتشابه مع الأخرى ، والاختلاف الوحيد يتمثل فى كونك الشخص الذى تبيعها .

إن من أكثر الاستراتيجيات أمناً أن تبدأ بمنتج مقبول وعليه طلب كبير ، ثم بعد ذلك تبحث عن طريقة لتحسين هذا المنتج بطريقة ما . احرص على تسليمه فى أسرع وقت ممكن وعلى ظهوره فى جودة عالية ، أو خفِّض سعر السلعة أو الخدمة بطريقة ما . وبدلاً من محاولة إيجاد نشاط صناعى أو تجارى جديد ، ابدأ بمنتج أو خدمة يستخدمها الناس بالفعل وحاول بطريقة أو بأخرى أن تجعل هذه السلعة أو الخدمة مرغوبة وعليها طلب كبير .

ترشيد النفقات

المراقبة المالية المكثفة والموازنة الجيدة عنصران مهمان لنجاح أى مشروع . تستخدم الشركات الكبيرة نظاماً دفترياً وأنظمة محاسبة

دقيقة . وتضع هذه الأنظمة موضع التطبيق منذ البداية وتحسب بعناية كل بنس يتم إنفاقه .

لدرجة أننا نجد أن أكبر الشركات المتعددة الجنسيات والتى تتعامل فى المبيعات بما يصل إلى بلايين من الدولارات تميل إلى الحرص الكبير فى الإنفاق فهى دائماً تبحث عن طرق لترشيد النفقات مع المحافظة على نفس المستوى من الجودة ، فهى تركز على الاقتصاد فى النفقات فى جميع الأوقات .

أهمية التدفق النقدى

التدفق النقدى ضرورى وحتمى وخصوصاً بالنسبة للمشروعات الصغيرة . يجب أن نتمسك بقوة بوجود مبلغ نقدى تماماً مثل تمسك الغريق بمنقذ حياته ، حيث يعتبر المال بمثابة شريان الحياة لأى مشروع تجارى أو صناعى . فالتدفق النقدى أهم عوامل نجاح المؤسسة . وكل رجال الأعمال الناجحين يراقبون التدفقات النقدية بصفة يومية ويضعون ضوابط دقيقة لمعرفة أوجه النفقات بحيث لا يخرج دولار واحد من تحت أيديهم إلا وهم يعرفون كيف اكتسبوه وفيما أنفقوه . وتعمل شركاتهم طبقاً لموازنات تقديرية وتفصيلية ويقومون بمراجعة هذه الموازنات مرة كل أسبوع أو كل شهر .

إن القاعدة الأساسية لنجاح رجل الأعمال هى أن يتم إنفاق رأس مال لكسب رأس مال آخر من وراء هذا المصروف . ويرجع هذا إلى أنه فى التجارة يوجد جانبان رئيسيان هما المصروف والإيراد . والقاعدة الرئيسية لإدارة واستمرار أية مؤسسة هى " إذا لم تحقق إيراداً فهى نفقة ! " .

رعاية وحفظ النقدية بعناية

إن مفتاح نجاح أية مؤسسة تجارية أو صناعية هو " الاقتصاد الاقتصاد الاقتصاد " . لقد عملت ذات مرة مع رجل ممن بدأوا من الصفر وكوّن إمبراطورية أعمال تقدر بحوالى 800 مليون دولار عندما وصل سن الخامسة والخمسين . وقد ذهلت عندما علمت أنه كان يتناول غذاءه فى مطعم صغير يطل على الشارع وأنه يقود سيارة مستعملة . لقد كان هذا الرجل يستمتع بجمع المال .

عندما كان " **سام والتون** " لديه ما قيمته أكثر من 25 مليار دولار ، كان لايزال يقود سيارته الصغيرة من وإلى العمل . وقد انعكس هذا السلوك من الاقتصاد على جميع العاملين فى مؤسساته حتى صار سمة من سماتها ، ممل جعل الأرباح تزداد عاماً بعد آخر .

اهتم بالتسويق

ربما يكون من أهم المبادئ التى تساعد على نجاح أى مشروع هو قوة الدفع لقسم المبيعات ، وهذا بدوره يتطلب التركيز على التسويق الذى يتخلل المؤسسة بالكامل .

إلام تهدف المؤسسة ؟ يقول بعض الأفراد إنها تهدف إلى " تحقيق ربح " ولكن هذا غير صحيح . إن الغرض الحقيقى لأية مؤسسة هو القدرة على إيجاد عميل جديد والمحافظة عليه . والأرباح هى نتاج الابتكار والمحافظة على عدد كافٍ من العملاء بطريقة فعّالة غير مكلفة . يجب إعطاء القدر الكافى من العناية والتركيز لإيجاد عميل ثم المحافظة عليه .

البيع مهارة أساسية لنجاح المشروع

إن المفاتيح والطرق التى تؤدى إلى النجاح بسيطة . وفيما يتعلق بنجاح المنتج فإن مفاتيح النجاح هى : **البيع ! البيع ! البيع !** وتعتبر

القدرة على الترويج لنفسك ولمنتجك أمام عملائك من أهم المهارات الأساسية التى لابد لك من تطويرها للنجاح فى مشروعك الخاص .

ففى حقيقة الأمر ، تعد القدرة على البيع إحدى المهارات الأساسية لحياة ناجحة . ومع بعض الاستثناءات القليلة جداً ، فإن كل المؤسسات الناجحة تبدأ بفرد وحيد يهتم اهتماماً شديداً بالمنتج ويتمتع بمهارة البيع للآخرين فنجد أن هذا الشخص يحب المنتج بدرجة كبيرة جداً لدرجة أنه تقريباً لا يستطيع أن ينتظر أى فترة بدون الحديث للناس عنه ، ويتطلع هذا الرجل بشغف إلى عمل علاقات مع عميل جديد . ولكن فى حالة عدم وجود شخصية محنكة فى المبيعات فإن ذلك سيؤدى إلى الفشل حتى على مستوى أفضل المنتجات أو الخدمات .

اهتم بالعملاء

إن الاهتمام بالعملاء فى كل الأزمنة والأوقات يأتى على رأس الأولويات فى المؤسسات الناجحة . ففى هذه المؤسسات يفكر كل فرد فى خدمة وإرضاء وتلبية احتياجات العملاء على الدوام . بعد عشر سنوات من خروج كتاب " **In Search of Excellence** " لـ " **بيترز ووتر مان** " الذى حقق أفضل نسبة مبيعات ، سأل صحفى " توم بيترز " عن أى من المبادئ السبعة التى تم تناولها فى الكتاب وشعر بأنها مازالت ذات أهمية كبرى ، فأجابه بدون تردد : إنه المبدأ الذى يتناول فكرة خدمة العميل .

فى أفضل المؤسسات كبيرة كانت أم صغيرة نجد أن الأفراد الرئيسيين الذين يتقلدون الوظائف القيادية فى هذه المؤسسات هم من يهتمون بعملائهم ويجعلونهم محل اهتمامهم وتفكيرهم طوال الوقت . فهم يرون فى أنفسهم ممثلين شخصيين أو وكلاء لعملائهم ،

يعملون ويتصرفون نيابة عنهم . هناك حاجة ورغبة فى أن يسود مثل هذا السلوك من الحب والتفانى فى الاهتمام والمساندة للعميل المؤسسة بأكملها ، وهو أيضاً يعود بالنفع على المؤسسة حيث إنه يزيد من رغبة الناس فى التعاون مع تلك المؤسسة فى الوقت الحاضر والاستمرار فى ذلك فى المستقبل .

يمكن لك أن تميز بين مؤسسة وأخرى من خلال تعاملها مع عملائها . كما يمكن أيضاً الحكم على نجاح أى مؤسسة من خلال رد أفرادها على الهاتف والرد على طلبات العملاء واستفساراتهم ، أو من خلال تعاملها مع احتياجات العميل أو شكاواه . الاهتمام بالعميل والعمل على تلبية احتياجاته ومتطلباته يأتى على رأس الاهتمامات والأولويات فى أية مؤسسة ناجحة .

ضع خطة عمل كاملة قبل البداية

يرجع السبب الرئيسى لنجاح أية مؤسسة إلى أن المؤسسين يقومون بوضع خطة عمل كاملة قبل بدء النشاط أو العمل . والمؤسسات الناجحة هى تلك المؤسسات التى اهتمت وأمعنت النظر فى كل أوجه النشاط ، ووضعت ميزانية تقديرية دقيقة . لقد قامت بتنظيم وتفسير خطة المؤسسة مثل برنامج العمل قبل بداية إنفاق المال والانشغال فى أنشطة المؤسسة .

إليك هذا الاكتشاف المثير : بمجرد أن يتم وضع خطة المؤسسة فإنه نادراً ما تتم الإشارة إليها . وفى كثير من الأحيان تقضى الشركات أشهراً كثيرة فى وضع خطة العمل ، ولكن بمجرد أن تستكمل فإنه غالباً ما يتم وضعها فى الدرج ونادراً ما تتم الإشارة إليها إلا إذا كانت هناك حاجة لتعديلها من جديد .

وما السبب فى ذلك ؟ السبب هو أنه بمجرد بدء العمليات يكون كل شىء مختلفاً تماماً عما كان متوقعاً . **إذن ما فائدة** خطة العمل ؟ الإجابة هى أن التدريب على التفكير بإمعان فى خطة عمل قبل بدء العمل يجبر رجل الأعمال على أن يفكر باهتمام فى كل القضايا والموضوعات المهمة المطروحة أو التى ستطرح فى عمليات المؤسسة .

اهتم بالموضوعات الرئيسية

إن وضع خطة للعمل يجبر صاحب المؤسسة على التفكير فى المنتجات والخدمات التى يجب عرضها والسعر الذى يتم بيعها به وحجم المبيعات المحتمل والمتوقع تحقيقه ، كما أنها تلزم صاحب المؤسسة أن يفكر بإمعان واهتمام شديد فى كل المصروفات الضرورية لظهور المنتج ورواجه فى السوق . وهى تفرض على صاحب المؤسسة أن يعطى صورة صحيحة عن الأفراد المناسبين ؛ والمكاتب والمنشآت الضرورية ؛ والمال اللازم لتشغيل المؤسسة واستقدام العمالة ودفع المرتبات بالإضافة إلى كل العوامل الصغيرة التى من شأنها أن تؤدى إلى نجاح المؤسسة . ومن خلال كتابة خطة عمل المؤسسة بشكل مسبق فإن صاحب العمل يكون مضطراً ومجبراً على الاهتمام والتحليل اليقظ الدقيق لكل رقم من هذه الأرقام ووضعها فى برنامج عمل واحد قبل البداية .

هل قدرت لرجلك قبل الخطو موضعها ؟!

لقد عملت لسنوات عدة مع رجال أعمال كانوا يتطلعون بشغف إلى بدء نشاط جديد . ولكن مع ذلك ، وبمجرد أن وجدوا أنفسهم مضطرين إلى الإمعان فى التفكير فى المعلومات اللازمة والضرورية التى جمعوها لاستكمال خطة عمل ، أدركوا أن النشاط قد لا ينجح ،

إما لأنهم وجدوا أنهم لن يستطيعوا الصرف على المنتج حتى يظهر فى السوق ، أو أن السوق لم يكن كبيراً بدرجة كافية لاستيعاب هذا المنتج أو هذه الخدمة ، أو أن هناك بعض العوامل الأخرى التى لم يضعوها فى الحسبان . لقد سمعت الحكمة التى تقول : " قدر لرجلك قبل الخطو موضعها " . فبكتابة خطة عمل ، يصبح فى الغالب واضحاً أن هذا النشاط أو العمل لا يمثل فكرة جيدة من البداية .

ومن المعروف أنك عندما تذهب إلى البنك لكى تقترض أموالاً أو حتى إذا كنت تريد تعيين مدير تنفيذى كبير فإن أول شىء سوف يطلبونه منك هو خطة عمل المؤسسة . فإذا لم يكن لديك خطة عمل فسوف يظهر فى الحال أنك مدير غير كفء ، وهذا هو السبب الأول والرئيسى لفشل المشروعات . فبدون خطة عمل لن تكون لديك مصداقية ولن تجد المساندة التى تحتاجها لبناء وتكوين مؤسستك .

لا تستسلم

إن مفتاح نجاح أية مؤسسة يتمثل فى تمتع أفراد هذه المؤسسة بدرجة عالية من الإصرار والمثابرة والصبر . والمستثمرون الناجحون هم أولئك الذين ينظرون إلى مئات خطط العمل ونادراً ما يجدون أكثر من واحد بالمائة منها . وسوف يخبرونك بأنهم يبحثون عن الشخصية والقدرة بدرجة أكثر من أى شىء آخر لاختيار المكان الذى يستثمرون فيه أموالهم ، وأنهم لا يعنون كثيراً بأمر المنتج أو الخدمة التى يتم تقديمها وأن كل ما يعنيهم الأفراد الذين تعتبر مواهبهم وقدراتهم وخبراتهم ضرورية وحيوية لنجاح المؤسسة .

يساهم الإصرار وقوة العزيمة والمثابرة والصبر فى إنجاح المؤسسة . ولا يوجد هناك شىء آخر يمكن أن يلعب هذا الدور . إذ سوف تستمر فى التحول من جهة لأخرى فى اتجاهات مختلفة . وسوف تقابل

أفضل خططك إحباطات وخيبة أمل . ولكن قدرتك على المثابرة والاستمرار بحثاً عن طرق أسرع وأكثر إبداعاً فى تحقيق أهدافك التجارية هى المفتاح نحو المستقبل الباهر .

النجاح يتطلب الوقت

بناء على دراسات لعدة آلاف من المؤسسات ، هناك بعض القواعد البسيطة المجربة يمكنك من خلالها معرفة الوقت المتوقع فى الاستثمار . أولاً : يحتاج الأمر إلى عامين لتغطية تكاليف أى مشروع أو مؤسسة عادية . ففى أول سنتين من عمر المؤسسة أو المشروع سوف تعرف عنه الكثير بمعدل سريع . وفى هذه الأثناء أيضاً تقريباً سوف تجاهد مالياً محاولاً البقاء والاستمرار ، وسوف تقترض الأموال من الأصدقاء والأقارب فى كثير من الأوقات وتتراكم عليك ديون كثيرة . وهذا يمثل جزءاً من الثمن الذى لابد لأى رجل أعمال أن يتحمله ويدفعه لتعلم مهارة بدء وإدارة عمل ناجح .

أربع سنوات للربحية

حتى يصل أى مشروع أو مؤسسة جديدة إلى تحقيق ربح فإن هذا قد يستغرق أربع سنوات . وكما قال " **بيتر دراكر** " : " لا توجد هناك مؤسسة تستطيع تحقيق ربح حقيقى فى غضون أربع سنوات " . إن أية محاولة لكسر هذه القاعدة غالباً ما تنتهى بالفشل المالى الذريع بالنسبة لأى رجل أعمال . انظر إلى ما حدث لشركات الإنترنت التى أنفقت ملايين الدولارات على الإعلانات فى محاولة لنقلة سريعة لتحقيق مبيعات خيالية وربحية بدرجة أكثر من النمو ببطء والذى يستغرق وقتاً أطول .

وفى السنتين الثالثة والرابعة لمؤسستك ، ستبدأ فى تحقيق أرباح ،

وتجلب أموالاً أكثر من تلك التى تتكلفها لاستمرار العمل فى المؤسسة : ففى ذلك الوقت تقوم برد كل القروض وسداد الإيصالات التى تراكمت فى أول سنتين .

وطبقاً للقاعدة الثالثة ، حيث يستغرق إتقان العمل ومعرفة أسراره وأساليب إدارته وقتاً طويلاً ، وليس هناك مجال للاختزال أو الاختصار . يجب أن تتحلى بالصبر . لقد كتب " هنرى فورد " ذات مرة فقال : " الحيطة والصبر من أهم متطلبات النجاح فى أى مؤسسة . ومن يفتقد الصبر تنقصه ميزة مهمة جداً للنجاح فى أى مشروع تجارى " .

العوامل الثلاثة

هناك قاعدة رئيسية تقول إن أى منتج أو خدمة جديدة لكى تدخل وتقدم إلى السوق وتلقى قبولاً ونجاحاً فلابد أن تكون أفضل من السلع أو الخدمات المنافسة لها على الأقل فى ثلاثة جوانب . إن مهمتك هنا هى أن تجد ثلاث طرق مختلفة يمكنك من خلالها أن تحسن من مواصفات المنتج الذى تقدمه للعميل الذى يستخدم بالفعل منتجاً مماثلاً تم توفيره من خلال شركة أخرى .

إن تأسيس متاجر شاملة وملائمة من جميع الأوجه يُبنى على أساس ثلاثة مفاهيم ؛ وهى وجود أكبر عدد من المحال التجارية أمام العميل ، وعرض أكبر من المنتجات فى هذه المحال ، وأن تظل مفتوحة لساعات أطول لجعلها أكثر ملاءمة للعميل لكى يشترى . ومن خلال التركيز على هذه الميزة ، فإن هذه المتاجر الملائمة تحقق مبيعات بمليارات الدولارات سنوياً .

يتم عمل معظم الثروات من خلال تزويد السوق بسلع وخدمات

جيدة ومقبولة . وفى أسواق متكاملة . ومن هذا المنطلق فإن إيجاد طريقة لتحسين عملية الإنتاج والبيع والخدمة على درجة كبيرة من الأهمية .

يبلغ معدّل النجاح للمنتجات أو الخدمات الجديدة فى الولايات المتحدة حوالى 10% فقط . بينما يبلغ معدّل النجاح للمنتجات أو الخدمة المطورة حوالى 80 بالمائة . وعن طريق تتبع السوق وتقديم منتج أو خدمة مطورة ومحسنة إلى سوق مناسب فإنه يمكن زيادة نسب النجاح من 10 بالمائة إلى 80 بالمائة . ويمكن أن يمثل هذا كل الفرق بين النجاح والفشل .

أسئلة تطرح نفسها من أجل النجاح فى أى مشروع

هناك العديد من الأسئلة التى يجب أن تكون قادراً على الإجابة عنها بنفسك لكى يحالفك النجاح فى سوق تنافسى . انظر إلى ما تفعله الآن ، ثم طبق هذه الأسئلة وإجابتها على نشاطك .

هل المنتج الذى تقدمه مناسب ؟

بادئ ذى بدء يجب أن تكون المنتجات أو الخدمات مناسبة لاحتياجات السوق الحالية . وهذا يعنى أن العميل يريد هذا المنتج وبحاجة إليه ويستطيع استخدامه ، هذا بالإضافة إلى الرغبة والقدرة على شراء هذا المنتج فى الوقت الحالى . فإذا لم تكن هناك حاجة ضرورية أو رغبة قوية لشراء المنتج فمن المحتمل أن يفشل فى السوق المنافس .

هل تقوم بتحليل السوق ؟

السبب الرئيسى وراء نجاح أى مشروع أو نشاط هو عمل تحليل

دقيق للسوق قبل بدء عمليات هذا النشاط . بعبارة أخرى ، إنك تستثمر فكرك بدرجة معقولة لمعرفة ما إذا كان هناك سوق قبل مرحلة ظهور المنتج أو الخدمة للوجود .

فعندما يستشيرنى مسئولو شركة ما فيما يخص عمليات التسويق والمبيعات لمنتج ما سيطرح قريباً فى الأسواق أو منتج موجود بالفعل ولكنه لا يحقق مبيعات جيدة ، فإننى دائماً أطرح ثلاثة أسئلة رئيسية عن هذا المنتج .

السؤال الأول : هل يوجد سوق فعلاً لهذا المنتج ؟ تذكر أن " الافتراضات الخاطئة وراء كل فشل " . حيث يهتم كثير من رجال الأعمال بجلب وتقديم منتج للسوق بدون تقييمه بموضوعية وما إذا كان هناك عملاء سيشترون هذا المنتج ويفضلونه على منتج آخر ما يستخدمونه فى الوقت الحالى . هل هناك سوق لما تريد بيعه ؟

السؤال الثانى : هل السوق كبير بدرجة كافية ؟ يمكن أن تكون تكاليف ابتكار وتطوير منتج وتقديمه للسوق عالية جداً . ولذلك لابد أن يكون هناك سوق كبير بدرجة كافية للمنتج لتبرير كل الوقت والمصروفات اللازمة لإنتاج هذا المنتج فى البداية .

لقد أطلقت شركة **" جيليت "** منتجها الجديد ذا الأربع شفرات (The Quadra) ولكن بعد أن قامت باستثمار 10 سنوات وأكثر من 500 مليون دولار فى تطويرها . لابد أن يكون سوق هذا المنتج كبيراً جداً ويستمر لعدة سنوات كى يمكن استرداد تكاليف الإنتاج فى المقام الأول .

السؤال الثالث : هل السوق مركّز بدرجة كافية ؟ هل هناك أعداد كبيرة من العملاء فى مواقع جغرافية معينة أو يمكن الوصول إليها

عن طريق الإعلانات والجهود الترويجية بدون تعرض شركتك للإفلاس ؟

الآن ومع وجود الإنترنت أو البريد المباشر الدقيق جداً فإنه من الممكن الوصول إلى العملاء على مستوى أنحاء العالم بسرعة وبقليل من التكلفة . ولكن التساؤل حول كيفية جعل المنتج الذى تقدمه يسهل الحصول عليه ومعرفته من قبل عدد كافٍ من العملاء بكفاءة عالية وتكلفة مقبولة يمكن أن يحدد نجاح أو فشل مؤسستك .

ربما يكون هناك سوق يتسع لحوالى 100.000 وحدة من منتج معين فى الولايات المتحدة . ولكن إذا كان كل إقليم على مستوى البلد يطلب وحدة واحدة أو وحدتين من هذا المنتج ، فإنه يكون من المستحيل أو المتعذر الوصول إلى هؤلاء الناس بأى نوع من الإعلان أو جهود البيع . وحتى إذا كان هناك طلب كبير على منتج جديد ، ولم يكن العملاء مركزين فى مكان واحد لكى يصل هذا المنتج بطريقة غير مكلفة ، فإنه من الممكن لهذه الشركة أن تتعرض للإفلاس من جرّاء تقديم هذا المنتج للسوق .

من هو عميلك ؟

إن تحديد العميل المنتظر الذى سيتم تقديم الخدمة أو المنتج له يعتبر من الأسئلة الرئيسية للبحث التسويقى . فعلى أساس العمر والوضع الوظيفى ومستوى الدخل والنوع والذوق والهوايات والاهتمامات ، من هو العميل الأمثل ؟ وبقدر الدقة والعناية الكبيرة التى يمكنك بها تحديد العميل الأمثل ، يصبح من السهل عليك تصميم المنتج ، أو الخدمة ، وتسويقه بصورة مناسبة .

أكبر الأخطاء التى يمكن ارتكابها هى أن تحاول تسويق المنتج

للعميل غير المناسب الذى لا يستطيع ولن يشترى منك بصرف النظر عن مدى جودة المنتج أو الخدمة التى تقدمها .

لماذا يشترى منك العميل ؟

تعرّف على الدافع الذى بسببه يفضل العميل المثالى الشراء منك . ما القيمة التى يبحث عنها العميل ؟ ما الذى يضيفه المنتج أو الخدمة التى تقدمها والتى بسببها يفضل الشراء منك وليس من شخص آخر ؟ لماذا يلجأ العميل المثالى إليك ويتخلى عن التعامل مع المورد الذى يتعامل معه حالياً مفضلاً بذلك الشراء منك بدرجة أكبر من المورد الحالى . تتعرض كثير من الشركات الصغيرة للإفلاس لأنهم ليس لديهم سبب كاف يجعل العملاء يتركون الموردين الحاليين لهم ويستعملون المنتج أو الخدمة الجديدة .

ما البدائل ؟

حدد المنتجات الأخرى . ما هى المنتجات أو الخدمات المتاحة لنفس العميل لتلبية نفس الحاجة أو لحل نفس المشكلة ؟ كيف يكون المنتج أو الخدمة التى تقدمها ممتازة بحيث تفوق منتجات وخدمات المنافس ؟

وعلى وجه الخصوص ، كيف تضع نفسك أمام منافسيك بطريقة تجعل عميلك المنتظر يرى أن المنتج الذى تقدمه متميز وأفضل من أى منتج متاح ؟

ما تكلفة الحصول على كل عميل ؟

يعتبر مبدأ " تكلفة التملك " من أهم المبادئ فى التجارة . وهو عبارة عن مقدار المبلغ الذى لابد من دفعه فى الإعلان والترويج والتسويق

والبريد المباشر والتسويق عبر الهاتف والعمولات لكسب عميل . ولابد من حساب هذا المبلغ مقدماً ووضعه ودمجه فى التقديرات المالية المستقبلية . إن الفشل فى تحديد تكلفة الحصول على العميل بدقة من شأنه أن يتسبب فى الضعف المالى للمؤسسة بأكملها .

ربما تكون قد سمعت على سبيل المزاح " أننا تخسر فى كل عملية بيع ولكننا نعوضها بكسب عملاء " وهذا ليس مزاحاً . هناك كثير من الشركات التى تحقق حجم مبيعات كبيراً ولكن لأن تكلفة التملك عندها عالية جداً فهى فى حقيقة الأمر تخسر أموالاً فى كل عملية بيع ، فلا تعرض نفسك لمثل هذا .

الأسئلة التسويقية المهمة

إليك سؤالاً شاملاً كتبته جملة واحدة ثم قسمته بعد ذلك إلى أجزاء صغيرة ليسهل علىّ التعامل معها عند العمل مع شركات كبيرة وصغيرة . إن قدرتك على أن تطرح وتجيب عن كل جزء من هذا السؤال سوف يحدد بشكل كبير نجاحك أو فشلك فى هذا العمل . يمكن أن تؤدى أية إجابة غير كاملة أو غير دقيقة لأى جزء منه إلى مشاكل لا يمكن التغلب عليها ، وقد تهوى بالمؤسسة . وهذا السؤال هو .

ما هو الشئ الذى سيتم بيعه بالتحديد ، **ولمن** ، **وبكم** ، **وكيف** سيباع له ، ومن سيبيعه ، **وكيف** سيتم دفع ثمنه وإنتاجه وتسليمه وصيانته ؟

1 - 1. ما **هو** المنتج على وجه التحديد ، من حيث ما سيفعله لتغيير وتحسين حياة أو عمل العميل ؟

2 - 2. **لمن** سيتم بيعه على وجه التحديد ؟

3 - 3. **بكم** سيتم بيعه لهذا العميل ؟

4 - 4. **كيف** سيتم بيعه بهذا السعر لهذا العميل ؟

5 - 5. **من** سيقوم بعملية البيع بهذه الطريقة لهذا العميل بهذا السعر ؟

6 - 6. **كيف** سيتم دفع ثمن هذا المنتج ، ومتى ؟

7 - 7. **كيف** سيتم إنتاجه وتسليمه وصيانته ؟

إن الفشل فى طرح والإجابة عن هذه الأسئلة السبعة قد يؤدى إلى هلاك المشروع . كما أن تغيير أى من هذه الإجابات من الممكن أن يؤدى إلى تغيير النتائج التى تحصل عليها بالكامل .

وطبقاً للتحليل النهائى ، فإن قدرتك على بيع المنتج الذى تقدمه بطريقة غير مكلفة مشتملاً على التسويق والإعلان والبيع والعمولات والسعر والانتقالات وكل تكاليف الترويج هى السبيل نحو نجاح المؤسسة . ومن الضرورى أن تكون رجل مبيعات ناجحاً أو أن يكون هناك رجل مبيعات آخر ناجح وأن تجد طرقاً مبتكرة للبيع وتتحدث مع عدد كبير من العملاء المنتظرين . وكما تقول القاعدة : " مادامت الصفقة لم تبرم فلا قيمة لشىء ".

وحيث إن التدفق النقدى هو بمثابة طاقة الحياة الضرورية لأى عمل ، فإن الإنفاق يتم بغرض إيجاد تدفق نقدى إضافى . اعمل على تأخير وتأجيل وإلغاء أى إنفاق لا يتحقق من ورائه زيادة فى المبيعات والإيرادات . إن السبب الرئيسى لنجاح المؤسسة أو العمل هو المراقبة المالية المُحكمة وخصوصاً فى البداية . إذ يرجع السبب الرئيسى فى فشل أى مؤسسة أو نشاط ما إلى إنفاق كثير من المال على عدة أوجه دون تحقيق تدفق نقدى من ورائها وخصوصاً فى

بداية النشاط .

الدخول فى النشاط

لنفترض أنك قد قررت الآن بدء مشروعك الخاص . كيف تجد منتجاً أو خدمة جديدة ، مع الوضع فى الاعتبار أن حوالى 80 بالمائة أو يزيد من المنتجات أو الخدمات سوف تتغير خلال خمس سنوات ؟ إليك ست عشرة طريقة تم استخدامها بمعرفة رجال أعمال ناجحين على مدار السنين .

ابدأ بنفسك

حاول اكتشاف نفسك . ابدأ بالاعتماد على مواهبك وقدراتك وجيرانك ومعرفتك وثقافتك الخاصة هذا إلى جانب مستواك العلمى وهلم جرا .

تفحص عملك الحالى ونشاطك فى الوقت الحاضر ووضعك المالى والمنتج أو الخدمة التى تقدمها فى الوقت الراهن . انظر إلى حياتك الخاصة وانظر إلى عملك وحدد موضع قدميك وتعرف على قدراتك ومؤهلاتك لتحقيق ما تريد .

إليك هذا السؤال : ما الميزات التى تتمتع بها وتفسر سبب نجاحاتك العظيمة فى الحياة حتى الآن ؟ ما المهارات الشخصية والقدرات التى أوصلتك إلى ما أنت فيه اليوم ؟ كيف يمكنك تطبيق كل هذه المهارات والقدرات لبداية وتكوين عمل جديد ؟

إذا كنت تمتلك شركة بالفعل ، فما هى المواهب والقدرات والخبرات والمعارف والاهتمامات التى تتمتع بها ؟ ما هى المؤهلات والمواهب والمهارات التى مكنت شركتك من الاستمرار فى النجاح حتى الآن ؟

ما هى الأشياء التى تجيد عملها ؟ ما هى أفضل الفرص لإقامة مشروعات الآن ؟

تبدأ كثير من الثروات عندما يرى الأفراد احتياجات العميل التى لم تتم تلبيتها أو إشباعها وأن منافسيهم الحاليين لا يهتمون بتلبية هذه الاحتياجات . تأتى فى كثير من الأحيان قوة الدافع أو الحافز نتيجة لاستفسارات أو شكاوى العميل . وفى النهاية يقرر الفرد أنه سيبدأ نشاطاً جديداً وأحياناً يبدأ نشاطاً جديداً لإعطاء هؤلاء العملاء ما يطلبونه . ويمكن أن يكون هذا ممثلاً فى " **توم فاتجو** " الذى يجمع القمامة فى حيه بعد ساعات العمل الرسمية ، أو " **روس بيروت** " الذى يتولى أمر معالجة البيانات للشركات الكبرى . وفى بعض الأحيان توجد فرصة عمل كبيرة أمامك الآن وفى المكان الذى تعيش فيه .

ما الشىء الذى يثيرك ؟

ابحث عن المنتج أو الخدمة التى تثير حماسك ؟ يصبح الناس فى بعض الأحيان أثرياء من خلال ترجمة أو تحويل هواياتهم إلى أعمال . فقد كان " **بيير أومايدر** " يهوى جمع الأوعية . وفى محاولة منه لإيجاد سوق لمجموعته من تلك الأوعية ، بدأ مشروع إنترنت صغير ، والذى نما وكبر وأصبح يعرف الآن باسم موقع " eBay " والذى يتعامل مع 95 مليون عميل على مستوى العالم .

ستكون دائماً أكثر الناجحين فى عمل شىء أو تسويق شىء تحبه بحق وتهتم به . يجب أن يكون لكل منتج أو خدمة وكل عمل أو نشاط نصير وهو الفرد الذى يؤمن بشدة بجودة المنتج وأهميته للعميل . يجب أن يكون هناك شخص ما فى العمل يحب المنتج ويقتنع به لدرجة تجعله متطلعاً بشغف لإخبار الآخرين عن هذه

المنتجات أو الخدمات .

ما الشىء الذى تستطيع تحسينه وتطويره ؟

ابحث عن شىء ما تستطيع من خلاله تحسين وتطوير منتج موجود فعلاً بدلاً من البحث عن شىء جديد . ابحث عن شىء أرخص أو ذى جودة أفضل . ابحث عن أى شىء له ميزات أو مقومات إضافية أو وظائف لا تعرضها أو توفرها المنتجات الحالية . ابحث عن شىء يعتبر تحسيناً وتطويراً لشىء يشتريه الناس ويستعملونه .

إن تحسين وتطوير منتج ناجح وموجود فى السوق بالفعل هو الطريقة الأسرع والأكيدة لبناء عمل أو مؤسسة ناجحة . وكل ما تحتاجه مجرد تجديد المنتج بنسبة 10 بالمائة بحيث يكون أحدث وأفضل من المنتجات الأخرى وعندها ستحظى بحصة كبيرة من السوق . وبصورة شائعة ، نجد أن الأنواع المألوفة من المنتجات المرغوبة والمحببة تكون طرقاً آمنة للبدء فى أى نشاط أو مشروع جديد . أما المنتجات الجديدة والتى ليس لها سوق واضح فتعتبر مخاطرة كبيرة .

ومنذ 100 سنة تقريباً وحتى الآن مازالت هناك شركات تنتج وتبيع " الدونتس " (كعكة محلاة ومقلية بالدهن) . هناك العديد من متاجر " الدونتس " التى تحقق نجاحات كبيرة على مستوى أنحاء البلاد . ومنذ سنوات قليلة دخلت شركة جديدة هى " **كرسبى كريم** " إلى السوق وقدمت نوعاً مختلفاً اختلافاً طفيفاً وذا مذاق أفضل من أنواع " الدونتس " التى تقدمها الشركات الأخرى التى كانت ومازالت تعمل فى هذا المجال منذ عقود .

وخلال سنوات قليلة ، اكتسحت " **كرسبى كريم** " السوق على

مستوى البلاد . فمتوسط المبيعات فى شركة " كرسبى كريم " يفوق متوسط مبيعات الشركات الأخرى بنسبة تبلغ 500 بالمائة . إن فارقاً صغيراً فى الجودة والعرض قد ترجم إلى فارق ضخم فى النتائج المالية . فى أى مجال يمكنك تحقيق ذلك ؟

ابحث عن منتجات ذات قيمة

هناك مدخل آخر لإيجاد منتج أو خدمة جديدة هو أن تبحث عن شىء يمثل قيمة حقيقية . ابحث عن منتج أو خدمة تساهم بشكل فعّال فى تحسين حياة وعمل العميل . لا تحاول الحصول على المال بسهولة . لا تبحث عن الحيل الخفية أو عن التحف التافهة عديمة المنفعة . لا تبحث عن طرق الثراء السريع دون عمل فهذا شىء لا وجود له فى الحقيقة .

كن يقظاً

هناك طريقة ممتازة لإيجاد منتج أو خدمة جديدة وهى قراءة الجرائد والمقالات والإعلانات والإعلانات المبوبة . ففى كثير من الأحيان عندما يكون لدى الشركات منتجات جديدة وخدمات يريدون بيعها ، فإنهم يعلنون عنها فى المجلات والجرائد تحت عنوان " فرص عمل " .

يمكنك أن تجد " فرص العمل " هذه فى آخر المجلات التجارية (**وول ستريت جورنال ، يو إس إيه توداى**) والمجلات المحلية . وعلى أقل تقدير إذا رأيت منتجاً وأعجبك ، فخذ رقم الهاتف واطلب من الشركة أن ترسل لك بعض المعلومات . لقد أصبح كثير من الناس أثرياء بهذه الطريقة .

اقرأ مجلات تجارية متخصصة فى مجالك

إن قراءة المجلات التجارية وخصوصاً فى مجال معرفتك ومهاراتك من الممكن أن يساعدك على إيجاد خدمات ومنتجات جديدة . ويكون فى العادة لدى المكتبة العامة فى المدينة مجموعة متنوعة من المجلات التجارية لتختار من بينها . والأفضل من ذلك أن تشترك فى كل المجلات المتخصصة فى الحقل الذى تعمل فيه وأن تتصفح مثل هذه المجلات صفحة صفحة كل شهر .

وبمجرد أن تحصل على فكرة عن منتج أو خدمة جديدة ، ادخل على الإنترنت وسجل اسم المنتج أو الخدمة على موقع " Google " ثم ابدأ بعد ذلك فى تصفح الشبكة حيث يمكنك الحصول على معلومات أكثر خلال دقائق قليلة وبالطبع فى زمن أقل جداً مما كنت تستغرقه فى الماضى ، والذى كان يصل إلى عدة أيام وربما أسابيع ، عندما كنت تستخدم طرق البحث التقليدية .

وحينما تكون هناك فكرة جديدة لمنتج أو خدمة فإنه غالباً ما يكتب عنها ويقرؤها الناس ، وقد يهتمون باستخدام أو بيع مثل تلك المنتجات أو الخدمات فى أعمالهم الخاصة . فعلى سبيل المثال ، فى أحد أعمالى ، وصلتنا أخبار عن عملية جديدة كان قد تم تحسينها وتطويرها فى شرق الولايات المتحدة الأمريكية وكانت تسير بامتياز جنباً إلى جنب مع العمليات الجارية الموجودة لنا . فقمنا على الفور بالاتصال بالمطور ونزلنا السوق . فحصنا المنتج بدقة واهتمام ، وجعلنا حقوق استخدام وبيع المنتج أو الخدمة مقصورة فى ولاية كاليفورنيا . إذا كُتب لمثل هذا النوع من العمليات النجاح فسوف يحقق أرباحاً طائلة . بوسعك إن تحقق مثل هذا .

احضر صالات العرض والمعارض التجارية

لكى تجد منتجاً جديداً أو خدمة جديدة يُنصح بالذهاب إلى المعارض التجارية . وهناك الكثير من المعارض التجارية المتخصصة فى منتجات أو خدمات معينة التى تقام فى جميع أنحاء البلاد وعلى مستوى العالم أجمع وعلى مدار العام . ولكى تدخل وتتعامل مع مثل هذه الصالات فإن كل ما تحتاجه هو بطاقة رجال الأعمال ومبلغ صغير يدفع فى مثل هذه الحالات .

فعندما ترغب أية شركة فى تقديم منتج جديد لأكبر عدد من الجمهور بقدر المستطاع ، فإنها فى الحال وعلى الفور تستأجر مكاناً ومساحة فى معرض ما والذى بالطبع يقبل عليه جمهور كبير من جميع أنحاء البلاد . ويتمثل الهدف الرئيسى للشركات فى المعارض والصالات التجارية فى إيجاد موزعى تجزئة وجملة لتوزيع منتجاتها فى الأسواق التى لم تغزها بعد .

تعامل على أنك مشترى تجزئة

عندما تذهب لصالة عرض تجارية ، قدّم نفسك على أنك مشترى تجزئة ووقع فى مكتب التسجيل وادفع رسم الدخول وقدم نفسك كمشترٍ يبحث عن شراء السلع المعروضة فى الصالة . قم بعمل جولة حول المعرض وتحدث خلالها مع الناس الذين يعملون فى الأكشاك أو المحلات الموجودة داخل الصالات . تعرف على ما يقومون بعرضه وبيعه داخل المعرض . اكتشف حجم واتجاه وحركة السوق . اسألهم عن اتجاهات هذه الصناعة . واسألهم عما هو ناجح وعما هو غير ناجح .

يمكنك أن تعرف الكثير عن صناعة ما فى غضون ساعات قليلة فى صالة عرض تجارية وذلك بدرجة أكبر مما يمكن أن تتعلمه فى أيام كثيرة أو حتى أسابيع من البحث بمفردك . عادة ما يتمتع الأفراد

الذين يعملون فى الأكشاك الموجودة فى صالات العرض بقدر كبير جداً من المعرفة عن الصناعة ومن الممكن أن يعطوك أفكاراً ووجهات نظر ثاقبة ولا تقدر بمال وذلك لبدء وبناء عمل ناجح .

وبالإضافة إلى ذلك فإنهم ينافسون بعضهم البعض . وبسؤالك أفراداً مختلفين عن المنتجات والخدمات التى يقدمونها ومقارنتها بالمنتجات والخدمات المثيلة التى تقدمها شركات أخرى ستحصل على معلومات لا تقدر بثمن تساعدك على اتخاذ قرارات أفضل بشأن نشاطك .

اسأل أصدقاءك

أخبر أصدقاءك بأنك تفكر فى إنشاء مشروع جديد وأنك تبحث عن أفكار لمنتجات جديدة . قل لهم إنك تبحث عن شىء تبيعه أو تقوم بتوزيعه ، اجعلهم عيناً لك لمعرفة ما يدور حولك . ففى بعض الأحيان يقابل أصدقاؤك أفراداً لا تقابلهم أنت ويرون ما لا تستطيع رؤيته . وفى كثير من الأحيان يصادفون أفكاراً لمنتجات أو خدمات جديدة عند سفرهم وينقلون هذه الأفكار لك بعد ذلك .

داوم على مواكبة ومسايرة المجلات التجارية

هناك طريقة ممتازة لإيجاد منتجات أو خدمات جديدة وهى قراءة المجلات مثل **مجلات " إنتربرنور " و " مونى " و " فورتشن " و " فوربس " و " بزنس ويك "** . اقرأ المجلات التى يعلن فيها عن منتجات وخدمات جديدة أو فرص عمل أو أنشطة . وعلى وجه التحديد اقرأ مجلات تكتب فى مجال تهتم أنت به . اقرأ عن كل شىء تستطيع قراءته .

ابحث عن المنتجات العالمية

تعتبر الدوريات الأجنبية أحد المصادر الممتازة التى تحتوى على أفكار عن منتجات جديدة . كل بلد فى آسيا له سوق تصدير كبير يصدر دورية تكون متاحة من خلال القنصلية الممثلة له والتى تحتوى على قوائم بكل المنتجات التى تبحث الشركات التى تقدمها عن موزعين على مستوى العالم . من الممكن أن تتصل أو تزور القنصلية أو تدخل على الإنترنت وتحصل على قدر كبير جداً من المعلومات على نوع المنتجات التى يمكنك استيرادها من الولايات المتحدة على أساس حصرى أى مقصور عليك وحدك ومن ثم تستطيع بناء نشاطك بناء على هذا .

وهناك قوائم متاحة للمنتجات التى تصنع فى بلاد أوروبا بلداً بلداً وفى كثير من الحالات لأوروبا جميعها . وتشمل هذه القوائم مئات المنتجات التى تصنع بمعرفة الشركات الأوروبية التى تبحث عن موزعين أمريكيين . وفى بعض الأحيان تكون حقوق التوزيع لهذه المنتجات تحت الطلب لأنه لا يوجد هناك من فكر فى السؤال عنها .

ابحث عن الفرص الخفية

95% تقريباً من كل المنتجات لا تُباع أبداً خارج موطنها الأصلى . فمعظم المصنعين الصغار والمتوسطين فى أى بلد يكونون مشغولين جداً فى البيع بأكبر قدر ممكن محلياً لدرجة أنهم لا يفكرون ولو مجرد التفكير فى السوق الدولى العالمى ، وهنا تكمن فرصة عظيمة لك . ويتمثل هدفك عندما تجد منتجاً أو خدمة جديدة فى أى مكان ، فى أن تحصل على حقوق البيع لهذا المنتج **حصرياً** ودون الغير فى السوق الذى تعمل به .

وفى بعض الأحيان تكون هذه الحقوق متاحة وتحت الطلب . إذ إن

صاحب المصنع يكون مشغولاً جداً بعمله الجارى لدرجة أنه لم يفكر فى التوزيع على نطاق واسع . ويمكن أن تكون هذه هى نقطة الانطلاق والبداية لنجاح نشاطك الخاص .

قدم شيئاً جديداً ومختلفاً

منذ سنوات حصل رجل أعمال شاب على قائمة منتجات مصنعة فى هولندا كانت متاحة للتوزيع على نطاق عالمى . لقد كان لهذا الشاب خلفية ومعرفة بزراعة ورعاية البساتين ، ومن ثم كان منبهراً عندما قرأ عن نوع خاص من العربات وهى عربة ذات يد بلاستيكية كانت تبدو أقوى وأمتن وأرخص من أى شىء متاح فى السوق الأمريكى .

لقد راسل هذا الشاب الشركة وطلب منها حقوق بيع المنتج فى أسواق أمريكا وكندا . أرسلت الشركة الهولندية عينة من العربة لفحصها ومعاينتها فأخذها لصالة عرض تجارية متخصصة فى أعمال البساتين وعرضها للمشترين ، كما عرضها لسلسلة من المحلات الأهلية ومحلات أعمال البساتين .

لقد رأى المشترون المحترفون على الفور القوة الكامنة فى هذا النوع من العربات وبالتالى عملوا طلبات له بما يعادل 50000 عربة فى أول معرض . ولأن العربات كانت عملاً إبداعياً وابتكارياً وخفيفة وخالية من عيوب التآكل والعيوب الأخرى ورخيصة ، فقد كانت صفقة رابحة . لقد كان ربحه أكثر من 10 دولارات عن كل عربة ، أى أنه حقق أكثر من 500.000 دولار ربحاً من أول مغامرة له ، بدون أى نوع من الاستثمار . وهذا يعنى أنه لابد وأن تكون متيقظاً وأن تكون عيناك مفتوحتين لانتهاز أية فرصة تتاح أمامك .

انظر تحت قدميك

يعتبر نطاق عملك الخاص أو مهارتك مكاناً مهماً ورئيسياً لإيجاد منتج أو خدمة جديدة . ربما تكون لديك فكرة تعادل فى ذهنك مليون دولار . لقد طرأت على ذهن الكثيرين فكرة لمنتج أو خدمة وألحت عليهم مراراً وتكراراً ، بينما هم يبعدونها أو يتغاضون عنها . ثم جاء شخص آخر طرأت على ذهنه نفس الفكرة وقدمها للسوق وحقق من ورائها ملايين الدولارات .

يقدر أن المرء فى المتوسط تتكون لديه أربع أفكار كل يوم أثناء الذهاب من وإلى العمل . وأية فكرة من هذه الأفكار كفيلة أو كافية بأن تجعله من أصحاب المليون لو أنه تابعها ونفذها . هناك اتجاه ونزعة طبيعية لدى الناس تجعلهم ينتقصون من حق أنفسهم ومن قدرتهم الفكرية ويعتقدون أن أفكارهم لا تستحق شيئاً ، لا تجعل مثل هذا يحدث لك . ابحث فى مجالك واكتشف مهاراتك . أعمل عقلك وثق فى أفكارك الخاصة .

كن يقظاً أثناء السفر

يعتبر السفر إحدى الطرق لإيجاد منتج جديد . كن مترقباً ومتحفزاً لأية فرصة تتاح أمامك ، ففى بعض الأحيان يوجد منتج جديد يحقق نجاحات لا بأس بها فى مكان آخر ، ولكن لم يأت بعد للسوق المحلى ، ويمكنه أن يجعلك ثرياً .

لى صديق قد استقل طائرة للعودة إلى ولايات الشرق ليجرب مشروعاً كان قد قرأ عنه فى إحدى المجلات . وقد جلس وهو فى الطائرة بجانب متخصص فى تطوير الأنشطة لسلسلة توكيلات قومية . لقد كان هذا المندوب عائداً من كاليفورنيا بعد رحلة غير ناجحة للبحث عن وكيل للنشاط الذى يعمل به . وقد سأله صديقى سلسلة من الأسئلة وأدرك فى الحال أن هذا النوع من التوكيلات هو

الذى كان يبحث عنه . فوقع على أوراق التوكيل أثناء وجوده بالطائرة وتحولت رحلته إلى رحلة ناجحة فى مطار نيويورك وسافر بالطائرة عائداً إلى كاليفورنيا لبداية نشاطه .

لا تتحرج من السؤال

لقد ذهب على الفور لمركز تسوق جديد ولم يكن به مكان شاغر تقريباً ، وقَدِمَ على موقع رئيسى . وكما تصادف ، تم تأجير هذا المكان لشركة أخرى والتى أخلت بوعدها فى اللحظة الأخيرة . لقد كان صاحب مركز التسوق لا يحبذ التأجير لرجل أعمال عديم الخبرة ، ولكنه فى نفس الوقت يريد للمركز أن يكون كاملاً عندما يتم افتتاحه وتشغيله بعد أسابيع قليلة ، فانتهز فرصة صديقى وأجر له المساحة .

لقد اتضح أن الموقع ممتاز وازدهر النشاط وبدأ يدر مئات الدولارت يومياً كربح صافٍ ، والتى استخدمها صديقى لفتح مشروعات جديدة والحصول على حقوق امتياز إضافية وشراء عقارات . وبعد مضى 7 سنوات أصبح من أصحاب الملايين وأحد أعظم رجال الأعمال الشباب فى المدينة . هناك عديد من الفرص المثيلة من حولك .

انتهز الفرص

لقد اتبع " **بيتر توماس** " ، رجل الأعمال العظيم الذى عاش فى ذلك الوقت فى مدينة " **فانكوفر** " **بمقاطعة** " **كولومبيا البريطانية** " ، سياسة التحرك السريع فى الوقت المناسب . فذات مرة كان " **بيتر** " جالساً على الشاطئ فى هاواى أثناء إجازة رأس السنة عندما قرأ خبراً عن حق استغلال عقار جديد فى " كاليفورنيا " يسمى

فقام على الفور وغادر الفندق وسافر إلى " كاليفورنيا . Century 21 " حيث وصل إلى مكاتب المبنى ليطلب حقوق الامتياز لكندا .

وبعد محادثة لم تستغرق وقتاً طويلاً ، اشترى حقوق استغلال العقار ليبدأ تسويقه من كندا . لقد كان هذا نجاحاً سريعاً وبأقل جهد .

وكان هذا الحدث وراء نجاح " بيتر توماس " والذى جعله صاحب ملايين أكثر وأكثر . كل ما يجب عليك عمله فى أكثر الأحيان للحصول على حق الامتياز لبيع منتج ما فى بلدك هو أن تطلب هذا الحق . ولكن هناك تحفظاً واحداً : يجب التأكد تماماً قبل جلب أى منتج أو خدمة جديدة إلى السوق المحلى أنه يمكن أن يتم بيعه بشكل جيد فى مكان ما آخر . حيث يحاول كثير من المنتجين والموزعين أن يروجوا منتجات خارج نطاق أسواقهم ، لأن هذه المنتجات لا تلقى رواجاً أو إقبالاً فى السوق الأم . تأكد من نجاح المنتج فى سوقه الأصلى قبل استثمار وقتك ومالك محاولاً بيعه فى منطقة مختلفة .

ابحث عن الفرصة باستمرار

كن يقظاً دائماً لانتهاز فرص إمكانية إقامة مشروعات جديدة . اكتسب اتجاهاً نفسياً حريصاً على جمع المال . فكر باستمرار فى كيفية إيجاد العملاء والمحافظة عليهم . ابحث عن المنتجات التى يحتاجها العملاء أو الأماكن التى يذهبون إليها والتى يمكن عرض منتجات أو خدمات جديدة فيها .

لقد أصبح صديق لى من أصحاب الملايين من خلال اتباع استراتيجية بسيطة . عندما يعلن عن مركز تسوق فى أى مكان فى المدينة فإنه يذهب فى الحال إلى مالكى العقارات على طول الشارع

المقابل لمركز التسوق ويعرض عليهم شراء الأرض . وبمرور الوقت استطاع شراء وإنشاء مراكز تجارية بتكلفة منخفضة استفادت من الكثافة الكبيرة فى المرور والازدحام الذى صاحب افتتاح مركز التسوق . لقد كرر هذه الاستراتيجية مرات عديدة مضاعفاً قيمة كل قطعة أرض حتى أصبح من أصحاب الملايين .

اعمل فى المجال الذى تحبه وتقتنع به

القاعدة الأخيرة لنجاح أى نشاط أو عمل هى أنك ستكون ناجحاً فقط فى تسويق وبيع شىء ما تؤمن بفائدته بل وتستخدمه فعلاً ، وقد توصى أصدقاءك المقربين باستخدامه . إننى شخصياً أرى أن الناس يرتكبون خطأ فادحاً عندما يحاولون بيع منتج أو خدمة هم أنفسهم لا يستخدمونها . وفى بعض الأحيان يحاولون بيع منتج لا يتحملونه هم أنفسهم ولا يجدونه جذاباً . وهم لا يوصون أصدقاءهم أو أسرهم بشراء مثل هذا المنتج ولكنهم يعتقدون أن هناك أناساً آخرين سيشترونه بشكل أو بآخر .

يبدو أن هناك علاقة مباشرة بين قوة إيمانك ورضاك عن جودة وقيمة المنتج الذى تقدمه وبين قدرتك على بيعه للآخرين ، يجب أن تكون مهتماً ومتحمساً له ، ويجب أن تؤمن تماماً بأن هذا المنتج يمكن أن يعزز حياة أو عملاً لشخص آخر كما يجب أن تكون متطلعاً وشغوفاً لإخبارهم بذلك .

إليك ست عشرة طريقة يمكن من خلالها أن تجد فكرة جديدة لمنتج أو لخدمة . هناك الكثير والكثير . فى الحقيقة ، إنك محاط بعدد هائل من الأفكار لمنتجات وخدمات والتى يمكنك تنفيذها فى كثير من الأحيان . فإذا ما كنت جاداً بخصوص إيجاد فكرة لبدء نشاط جديد ، فإن الفرصة متاحة أمامك .

اختبر الفكرة قبل الاستثمار

توجد طريقة للبحث والاستقصاء العلمى تسمى " الفرضية العلمية السالبة " ، ولأننا نجد أن رجال الأعمال فى بعض الأحيان يكونون منفعلين ومتحمسين بدرجة كبيرة جداً بخصوص فرصة عمل ما ، فإنه من الضرورى لك أن تستخدم " الفرضية العلمية السالبة لأى منتج تفكر فى استثمار وقتك ومالك وجهدك فى جلبه للسوق .

عند تطبيق " الفرضية العلمية السالبة " سوف يفترض الباحث أن النتائج النهائية لما يريد إثباته قد تكون سلبية ؛ فعلى سبيل المثال قد يقول الباحث : " تناول قرص أسبرين يومياً يخفف من قوام الدم وبالتالى يقلل من احتمال الإصابة بالأزمة القلبية فى الرجال والسيدات كبار السن " .

سوف يفترض العالم حينئذ الرأى العلمى السالب : " تناول قرص أسبرين يومياً لا يقلل احتمالات الإصابة بالأزمة القلبية عند كبار السن سواء كانوا رجالاً أو سيدات " ، ولسوف يحاول أن يثبت ويبرهن أن الفرضية العلمية السالبة صحيحة وذلك بإجراء كل التجارب واختبار الأدوية على الأفراد وذلك فى محاولة لإثبات أن الأسبرين ليس له تأثير إيجابى فى تقليل الأزمات القلبية .

فى نهاية الاختبارات والتجريب وبعد المحاولات الجادة للعالم فإنه إذا لم يستطع إثبات هذه الفرضية السلبية ، فإنه بذلك يكون قد أثبت الجانب الإيجابى للفرضية : تناول قرص إسبرين بصورة يومية يقلل من خطورة التعرض للأزمة القلبية عند كبار السن من الرجال والسيدات .

كن محامى نفسك

من المفضل أن تجرى الفرضية العلمية السالبة قبل أن تقدم على العمل فى منتج أو خدمة جديدة فى أسواق . وكنوع من التخزين العملى ، حاول أن تدحض أو تثبت بطلان فكرة أن هناك طلباً على المنتج أو الخدمة . فإن لم تستطع أن تدحض هذا الافتراض ، فإنه بالتأكيد يكون لديك سبب وجيه لتثق فى أنه منتج أو خدمة رائجة وعليها طلب عالٍ .

بحث تسويقى سريع ورخيص

كيف يمكنك إجراء بحث تسويقى سريع ورخيص ؟ كيف تكتشف أو تتعرف على مدى إمكانية بيع المنتج قبل استثمار وقت أو مال فيه ؟ الأسئلة السابقة أسئلة محورية وعلى درجة كبيرة من الأهمية حيث إنها فى غالبية الأحوال تحدد نجاحك أو فشلك فى المشروع أو النشاط .

يجب عليك دائماً وقبل أن تستثمر أو توظف أموالك فى أية مغامرة تجارية جديدة أن تستثمر وقتك ومالك بدرجة معقولة فى البحث . وسوف يكون العائد 10 : 1 فى الوقت والمال المستثمر فى البحث ، فلكل دولار ولكل ساعة بذلتها فى تقصى أحوال السوق ، ستوفر 10 دولارات أو 20 دولاراً أو 30 دولاراً مستقبلاً . وإليك بعض الطرق التى تستطيع من خلالها التأكد مسبقاً من وجود سوق مربح وكبير بدرجة كافية للمنتج أو الخدمة الجديدة التى تقدمها .

أدِّ واجبك

حاول أن تتعرف على كل صغيرة وكبيرة فى السوق وتفحص

النشاط الذى تعمل به . ادرس كل هذه التفاصيل وأعطها ما ينبغى من العناية . قم بعمل بحث ، وزر شركات أخرى فى نفس الصناعة . اسأل الأفراد الذين يبيعون المنتج والجمهور الذى يستخدمه .

كان هناك أكثر من 300 من منتجى السيارات فى الولايات المتحدة الأمريكية وذلك فى بداية عصر صناعة السيارات . لقد كان " **ولتر كرسلر** " ، مؤسس شركة " **كرسلر** " ، مقتنعاً بأنه من الممكن عمل سيارة ممتازة وأفضل من أى منافس وكانت لديه استراتيجية بسيطة . لقد خرج واشترى عدداً من أفضل السيارات المفضلة والأكثر مبيعاً ثم أخذها إلى جراج بمنزله وقام بفك هذه السيارات بالكامل حتى الصمولة ثم جمعها مرة أخرى .

وفى أثناء الوقت الذى قام فيه بفك جميع أجزاء السيارات ثم أعاد تركيبها مرة أخرى اكتسب وطور " **كرسلر** " أفكاراً ممتازة عن كيفية إيجاد سيارة تفوق أية سيارة منافسة . ومسلحاً بهذه المعلومات التى اكتسبها جذب إليه مناصرين ومساندين له مادياً وكونوا معاً شركة " **كرسلر موتور كوربوريشن** " وكون واحدة من أكبر الثروات فى أمريكا .

تعرّف على ما يقوله ويكتبه الآخرون

قبل أن توظف أموالك أو تقدم على الاستثمار فى أية مغامرة تجارية جديدة اقرأ المجلات التجارية والمقالات والأخبار التى تدور حول النشاط والمشاريع والصناعة أو الوظيفة التى تنوى العمل بها . إليك هذا الأسلوب الذى من الممكن استخدامه . يوجد فى كل مدينة رئيسية وحدة نشر تسمى دليل القراء الدورى . وطبقاً لنظام دليل القراء يتم عمل قائمة بكل مقال تمت كتابته عن كل موضوع فى معظم الدوريات والمنشورات الأمريكية كل شهر ، ويمكن أن يرشدك

مسئول المكتبة إلى هذا الدليل ويبين لك كيفية استخدامه . ويتم تجميع هذه الأدلة الشهرية فى مجلدات سنوية .

فإذا ما حددت المقالات التى تريد أن تقرأها يمكنك الحصول عليها من ملفات المكتبة أو حتى عبر الإنترنت ، لكى تحصل على كل المعلومات التى تمت كتابتها عن منتج أو خدمة معينة فى الأسبوع أو الشهر أو السنة الماضية أو فى الخمس سنوات الماضية . يمكنك أن تصبح خبيراً فى حقل معين باستخدام دليل القراء الدورى .

سيخبرك كثير من المستشارين بأنه عندما يسألهم عملاؤهم عن معلومات ونصائح عن موضوع محدد فإنهم يذهبون إلى المكتبة ويتصفحون ويقرأون الدليل الدورى ، وفى كثير من الأحوال يقضون ويستثمرون ساعات عديدة ويصبحون على درجة عالية من المعرفة والدراية بكل شىء يتعلق بهذا الموضوع فى الوقت الحاضر . وهم فى الغالب يبيعون هذه النصائح لعملائهم فى شكل خدمات استشارية مقابل عدة مئات من الدولارات لكل ساعة . يمكن أيضاً عمل نفس الشىء . اطلع على دليل القراء واعرف كل شىء عن أى نشاط أو مجال قبل أن تشرع فيه .

اعرف آراء ووجهة نظر الآخرين

استشر أفراداً يعملون بالفعل فى نفس النشاط واطلب وجهة نظرهم ورأيهم فى المنتج أو الخدمة . لقد وفر كثير من الناس لأنفسهم كثيراً من المال والوقت من خلال إيجاد أفراد يعملون فعلاً فى نفس المجال وكانوا يتمنون لو أنهم لم يكونوا فيه من الأساس . كان هؤلاء الأفراد يتمنون لو أنهم استثمروا وقتاً أكثر وأموالاً أكثر قبل تورطهم فى العمل ولكن فات الآوان . اذهب وتحدث معهم . تعرّف على آرائهم بالنسبة للنشاط الذى أنت بصدده . اطلب منهم ترشيح

شخص آخر خاض هذا المجال .

لا تتحرج من السؤال ولا تخف وإنما اسأل واحصل على المعلومات ، ففى كثير من الأحوال ، فى المؤتمرات التى أحاضر فيها ، يأتى إلىّ بعض الأفراد ويطلبون النصيحة بخصوص نشاط ما يفكرون فى الدخول فيه ومن ثم أستفسر منهم عن فكرة المشروع . من المدهش بدرجة كبيرة أنهم لا يخبروننى عن فكرة مشروعهم بالتحديد فهم يخشون سرقتها ، ويريدون أن يحتفظوا بها باعتبارها سراً .

الأفكار ليست لها قيمة كبيرة

فى الحقيقة أفكار المشاريع الجديدة ليست لها قيمة كبيرة . إذ إن 99 بالمائة من أفكار المشروعات الجديدة لا يكتب لها النجاح على أية حال . ويعتبر من الحمق والغباء أن تحتفظ بفكرة مشروع جديد أو لبيع وتسويق منتج أو خدمة جديدة وتعتبرها سراً تحتفظ به لنفسك . وإنما من الأفضل أن تكون واضحاً تماماً . أخبر الناس بما تفكر فى عمله واحصل على خبرات الأشخاص العاملين فى نفس المجال أو النشاط . هذه النصيحة وحدها قد وفرت لى مئات الآلاف من الدولارات وربما تكون قد وفرت لى حياتى المادية كلها .

عندما تذهب إلى الأشخاص العاملين بالفعل فى النشاط وتخبرهم بفكرة جديدة تدور بذهنك فسوف تعد لها وتطورها بطريقة ما حتى تكون أكثر فاعلية ، لا تقلق من سرقتهم أو نقلهم للفكرة . فمعظم الناس قد فكروا بالفعل فى فكرتك منذ سنوات أو أنه ليس لديهم اهتمام بالمرة بها بأية حال من الأحوال . فهم عادة مشغولون جداً بعملهم وبنجاحهم وليس لديهم الوقت أو المال حتى لمجرد التفكير فى اختبار فكرة ما اقترحها شخص ما .

اعتمد على مدير البنك الذى تتعامل معه

اسأل مدير البنك عن وجهة نظره ونصيحته ، فمدير البنك الذى يتعامل مع حسابات تجارية يكون لديه فى كثير من الأحوال حس دقيق وعالٍ جداً لأى من الأنشطة يقدر لها النجاح أو يقدر لها الفشل . إن مجرد مقابلة لم تستغرق أكثر من خمس دقائق مع مدير البنك الذى أتعامل معه منذ سنوات قليلة مضت وفرت 200.000 دولار فى استثمار كنت على وشك الدخول فيه . لقد لفت نظرى وعرَّفنى نقاط الضعف فى هذا النشاط ، وسألنى أسئلة عن المنتجات والسوق ومستويات الربحية والمنافسة وللأسف لم أستطع أن أجيبه إجابة ذكية . ونتيجة لهذه المقابلة ، لم أدخل هذا النشاط . أما هؤلاء الذين أخبرونى بأننى لا أعلم شيئاً ولم يبالوا بى بل استمروا واستثمروا أموالهم فى هذا النشاط فقد خسروا كل شىء .

احرص دائماً على الاستعانة بمشورة ونصيحة مدير البنك الذى تتعامل معه . حيث إن لديه خبرة عن مئات الأنشطة والمشروعات على مدار السنين ولديه حس عالٍ بما سينجح وما سيفشل فى عالم المنافسة الحادة فى الحاضر . يمكن أن يعتبر مدير البنك من أهم وأفضل المصادر التى تستقى منها النصيحة فى هذا المحيط الذى نعيش فيه وهو فى نفس الوقت لا يكلفك شيئاً .

استعن بأصدقائك وأسرتك

اطلب من أصدقائك ومن أسرتك وحتى من معارفك المعلومات التى تحتاجها . إن أفراد العائلة ليسوا المصدر الجيد الوحيد للحصول على المعلومات ولكنهم فى الوقت نفسه يمثلون عينات جيدة للبحوث التسويقية . استفسر من عائلتك وأصدقائك وما إذا كانوا سيشترون المنتج الذى تفكر فى عرضه وتقديمه للسوق . كم سيدفعون مقابل

الحصول عليه ؟ استمع إلى الأسئلة التى يطرحونها عليك . استمع إلى آرائهم ونقدهم . استمع إلى اهتماماتهم . إذا لم تستطع الرد على استفساراتهم واهتماماتهم بطريقة عقلانية منطقية يمكن تصديقها فمن المؤكد أن هناك شيئاً ما خطأ فى الفكرة التى تتبناها .

احصل على رأى العميل

نظم زيارة للعملاء المتوقعين للمنتج أو الخدمة واسألهم ما إذا كانوا سيشترونها أم لا . فإذا ما كنت تفكر فى بيع شىء ما إلى شركة ، فاذهب إلى هذه الشركة واسأل ما إذا كانت ستشترى هذا الشىء إذا وفرته لها . أما إذا كنت تفكر فى بيع شىء ما لتجار التجزئة فاذهب إليهم واسألهم إذا كانوا سيشترون المنتج ثم يعرضونه بمحلاتهم . اسأل العميل المنتظر عن المنتج وما إذا كان سيشتريه .

عادة ما يتسم المشترون المنتظرون بالوضوح والصرامة ، وقد يعطونك فى بعض الأحيان أفكاراً نابهة لا تقدر بثمن . إذا كنت ستبيع لتجار التجزئة فقم بسؤالهم إذا كانوا يستطيعون بيع المنتج بالسعر الذى تفكر أنت فيه . إذا كان الرد بالإيجاب فكيف ؟ وإذا كان الرد بالسلب فلماذا ؟

دراسة المنافسين

قم بعمل بحث ودراسة عن كل المنافسين للمنتج أو الخدمة التى تفكر فى عرضها واسأل هذا السؤال : ما الذى يدفع المرء إلى تغيير المنتج الذى يستخدمه منذ زمن ويشترى منى ؟ إذا كان هناك بالفعل منتج مثيل يقدم له فى السوق ، لماذا إذن يترك شخص ما منتجاً استراح له بالفعل ليشترى المنتج الذى تقدمه والذى لا يعرف فى حقيقة الأمر أى شىء عنه ؟ هل المنتج الذى تقدمه أرخص أو أفضل

أو ذو جودة أعلى ؟ كيف تستطيع إقناع عدد كافٍ من العملاء ليستمروا فى التعامل معك ؟

وعلى وجه الخصوص ، احرص على عمل دراسة متأنية تتناول أكبر المنافسين الناجحين لك ، وتعلم ما الذى يفعلونه ويجعلهم قادرين على هزيمة منافسيهم . وعلى مدار عملك ومجالك كصاحب عمل اجعلها عادة بأن تكافئ هؤلاء الأفراد الذين يعملون لديك ويبلون بلاء حسناً ، ثم ابحث بعد ذلك عن طرق لتجعلهم جميعاً يعملون بروح الفريق الواحد .

كن متفائلاً بحذر شديد

من أفضل الطرق لعمل بحث تسويقى رخيص وسريع هو أن تصبح نزّاعاً إلى الشك . كن حذراً . طور نزعة الميل إلى الشك لديك ولا تقبل أى شئ كأمر مسلم به . ابحث عن العيب المحتوم فى افتراضاتك وخططك التجارية .

عندما أقوم بعمل استشارات لأية شركة ، وخصوصاً عندما يطلبون منى عمل بحث عن استثمار أو منتج أو خدمة جديدة فإننى دائماً ما أنظر إلى العيب الحاسم . إننى دائماً ما أبحث عن الشئ الوحيد الذى يعيب هذا الاستثمار والذى يمكن أن يكلف عميلى كثيراً من الأموال .

تُرى ماذا يحدث ؟ حوالى 99 من ضمن 100 حالة وجدت العيب الحاسم فى الاستثمار . لقد وجدت شيئاً ما فى عقد رهن عقارى ، أو شيئاً ما فى طريقة تصميم أو تخطيط الأرض ، أو فى طريقة توقيع اتفاقيات التوزيع . ابحث عن الشئ الذى إذا لم يتم اكتشافه فسوف يؤدى إلى فشل النشاط أو المشروع .

لا يوجد من يبيع مشروعاً ناجحاً

عندما يكون هناك من يحاول أن يبيع لك مشروعاً قائماً ، ابحث دائماً عن السبب وراء هذا البيع . فإذا كان هناك عمل ناجح معروض للبيع لأى سبب كان فإنه غالباً ما يكون هناك عيب فى شىء ما . عندما يكون هناك شخص ما يحاول بيع مشروع ناجح ، فاعلم أن شيئاً ما خطأ به . فإذا لم تستطع تحديد هذا العيب واقتنعت اقتناعاً كاملاً بأنه لا يوجد عيب ، فى هذه الحالة فقط يمكنك البدء فى هذا المشروع .

عادة ما يبيع المرء مشروعه لأنه يفقد أو يخسر أموالاً بسببه . وسوف يقول فى بعض الأحيان : " السبب وراء بيع هذا المشروع هو أننى أود أن أعمل فى شىء آخر " . ولكن السبب الرئيسى الذى يجعله يبيع المشروع خسارته للأموال . اقض الوقت الكافى للتعرف على السبب وراء بيع نشاط أو مشروع ما . من النادر جداً أن يكون السبب الذى يقال لك هو السبب الحقيقى .

ابحث عن الإمكانات الخفية

تم عرض شركة للبيع على صديق مقرب لى وكانت هذه الشركة تحقق مبيعات سنوية تصل إلى مليون دولار ولكنها لم تكن تحقق أرباحاً على الإطلاق ، وكانت تصل إلى نقطة التعادل أى ليس هناك ربح أو خسارة . لقد درس صديقى القوائم المالية بعناية ثم عرض على المالك 100.000 دولار نقداً مقابل هذا النشاط . فقبل المالك العرض وتطوع بالاستمرار فى إدارة النشاط إذا أراد المالك الجديد الإبقاء عليه .

ولكن صديقى الذى كان يعمل محاسباً لاحظ على مدار السنين أن

صاحب النشاط قد رفع مرتبه إلى 200.000 دولار سنوياً وكان يدفع للسكرتيرة 75.000 دولار سنوياً . وبعد يوم من إتمام الصفقة قام بفصلهما من العمل موفراً بذلك 275.000 دولار مصروفات تشغيل كان يتم إنفاقها سنوياً . ثم قام بعد ذلك باستخدام وتوظيف مدير عام بمرتب 25.000 دولار سنوياً محققاً بذلك نقلة للشركة من نقطة التعادل إلى تحقيق ربح 200.000 دولار سنوياً وقد تم كل ذلك تقريباً بين عشية وضحاها . لقد كان العيب القاتل فى هذا النشاط يتمثل فى أن هيكل المرتبات لأصحاب الوظائف الرئيسية قد تفاقم تماماً وأصبح خارج نطاق السيطرة ، وفى بعض الأحيان يمكنك اكتشاف عيب مدمر مثل هذا إذا تعلمت كيفية قراءة القوائم المالية والحسابات .

فكر فى المشروع بنظرة بعيدة المدى

تعامل مع أى نشاط تقدم عليه قبل الدخول فيه وكأنك سوف تديره وتستغله لمدة 20 سنة قادمة طبقاً للقاعدة التى تقول : " النظرة المستقبلية طويلة الأجل تشحذ صناعة القرار قصير الأجل " . فإذا ما نظرت إلى أى نشاط منتج ، على اعتبار أنك ستعمل فيه لمدة 20 سنة بدءاً من الآن ، فسوف تجد أنك أكثر ذكاء فى صنع القرارات فى الأجل القريب .

كن رحب الصدر مع من يعارضونك

ابحث واستمع للأفراد الذين يعارضونك ولا يتفقون مع أفكارك . إن هدفك هو أن تكون متفائلاً بشكل واقعى ، ولكن يجب أن تتعامل مع الذين يعارضونك لكى تعادل التفاؤل عندك . من الممكن أن تكون وجهات نظر الأفراد الذين يعارضونك جيدة ومفيدة جداً ولا تقدر بثمن وفى كثير من الأوقات توفر لك الكثير من الوقت والمال .

لى صديق يعمل محامياً ، وهو يعطى نصائح لأناس كثيرين فى مجال الاستثمار ، فعندما يأتى إليه شخص ما يريد الدخول فى مشروع أو نشاط ما غير متأكد منه ، يقوم صديقى بعمل تمرين بسيط : يصطحبه إلى مكتبه ثم يقول : أريدك أن تجلس على مكتبى ، تخيل أنك مكانى ثم أدخل أنا عليك وأقوم بتقديم هذا الاستثمار لك . أريد منك أن تنقد هذا الاستثمار كما لو كنت أنت مستشارى الخاص .

عندما بدأ عملاء هذا المحامى فى نقد الاستثمارات التى يفكرون فى الدخول فيها كانوا فى وضع يجعلهم يشكون فى الاستثمار المقترح ، يقول صديقى : لقد أصبح هؤلاء الأفراد مذهولين ومندهشين من الاستثمار السيئ الذى كانوا بصدد أو على وشك الدخول فيه . لقد وفر لعملائه ملايين الدولارات وذلك من خلال إعادة إخضاعهم لأن يكونوا أصحاب رأى رافض لأفكارهم ، ويتم ذلك ببساطة شديدة من خلال توزيع الأدوار والجلوس أمام المكتب بينما يجلس العميل على المكتب مؤدياً دور المستشار الذى يعطى نصيحة لعملائه . من المفضل أن تفعل أنت نفس الشىء .

قصة نجاح عظيمة لرجل أعمال

ليس هناك داعٍ لأن يكون لأصحاب الرأى المعارضين لك تأثير شديد عليك حتى ولو كنت فى حاجة إلى أن تأخذ بوجهة نظرهم ورأيهم فى الحسبان . وها هى القصة المشهورة لـ " **مارى هيدسون** " التى بدأت بـ 200 دولار فى منتصف فترة **الكساد العظيم** . استأجرت " **مارى** " محطة غاز كان يديرها رجلان قبل ذلك وتعرضا للإفلاس .

لقد أخبرها كل من يعرفها بأنه من الصعب على سيدة أن تنجح فى

إدارة محطة غاز قد فشل فيها رجلان قبلها . تجاهلت " **مارى** " نصيحتهم . وكان نتيجة هذه المحطة أن أسست شركة تسمى " **هيدسون أويل** " التى أصبحت إحدى أكبر الشركات المستقلة الموزعة للغاز والزيت فى الولايات المتحدة . ومن الاستثمار فى مبلغ 200 دولار (مقدار إيجار محطة الغاز) ، وعلى الرغم من تحذير كل فرد لها بأنها ستفشل ، أصبحت " مارى " واحدة من أغنى أغنياء الولايات المتحدة . من المفيد جداً أن تستمع إلى ذوى الخبرة والذين قد يعارضونك فيما تنوى القيام أو الاستثمار فيه ولكن ليس من الضرورى أن تقبل نصائحهم .

اختبر المنتج الذى ستقدمه فى السوق

كيف يمكنك اختبار المنتج الذى ستقدمه فى السوق ؟ كيف تكتشف إذا كان الناس سيشترونه فعلاً أم لا ؟ هناك عدة خطوات بإمكانك اتخاذها قبل أن تستثمر وقتاً أو مالاً فى فكرة ما قد تكون غير ناجحة إليك هذه الخطوات :

الخطوة 1 : احصل على أو اصنع عينة من المنتج

اصنع أو احصل على نموذج أو طراز مبدئى للمنتج . ثم احصل على عينة . فإذا كان تصنيع العينة يتم فى مكان آخر ، فاحصل على عينة منها بحيث يمكنك عرضها وتقديمها لناس آخرين .

أما إذا كنت ستقوم بتصنيع منتج بنفسك فقم بعمل طراز مبدئى كى تتمكن من عرضه ، وتصويره . احرص على وجود عينة حتى يمكن للناس مشاهدتها ولمسها ومن ثم إبداء رأيهم فى هذا المنتج .

الخطوة 2 : اعرض المنتج

تفاوضت مع شركة " سوزوكى موتور " منذ سنوات لاستيراد سياراتهم لأمريكا الشمالية لأول مرة . لقد كان طلبى الأول عبارة عن ثلاث عينات من السيارات والتى أرسلوها على الفور على ظهر أول سفينة . ثم قمنا بعد ذلك بقيادة هذه السيارات هنا وهناك لحوالى 30 مؤسسة تجارية مختلفة ومن ثم كانت هناك فرصة أمام الجمهور لرؤيتها والتعرف على كل شىء من حيث الذوق والمتانة . وإضافة إلى كل ذلك ، أخذنا السيارات لعدة معارض تجارية الكبيرة منها والصغيرة وتحدثنا مع أكثر من 4000 مشتر محتمل لعدة أسابيع .

وبمجرد أن تمكن الناس من رؤية هذه السيارات وعاينوا جودتها ، تولدت لديهم رغبة فى الحال فى شراء وتملك سيارات " سوزوكى " . وعلمنا حينذاك أن لدينا سهماً رابحاً . ولذلك قمنا بتوقيع عقد استيراد وتوزيع وإحضار آلاف من السيارات وبيعها من خلال 65 وكالة تجارية . لقد كان نجاحاً عظيماً . ولكن نقطة البداية والانطلاق كانت من خلال النموذج والطراز المبدئى الذى شاهده الناس وتعرف عليه الجمهور فعلاً .

الخطوة 3 : تعرّف على التكلفة

اجمع معلومات دقيقة عن الأسعار ومواعيد الاستلام من الموردين . إذا كنت ستقوم بعرض وتقديم الطراز المبدئى أو العينة ، فلابد أن تتمكن من إخبار المشترى المنتظر بما ستتكلفه هذه الوحدة (المنتج) والمدة التى ستستغرقها حتى تصبح جاهزة للاستلام وتأكد دائماً من أنك تعرف هذه المعلومات .

الخطوة 4 : اسأل المشترى

تعرف على وجه نظر العميل . اذهب إلى الأفراد الذين تتوقع أن

يشتروا المنتج أو الخدمة واطلب منهم رأيهم فى العرض الذى تقدمه . اسألهم : هل ستشترون هذا ؟ إذا كانت عملية بيع بالتجزئة فاسأل ما السعر الذى يمكن أن تبيع به هذا المنتج ؟ اتصل دائماً بالأفراد الذين يملكون قرار الشراء أو الفرد الذى له حق التوقيع على عقد البيع .

الخطوة 5 : كن موضوعياً

قارن المنتج أو الخدمة التى تقدمها مع المنتجات الأخرى فى السوق . ومرة أخرى اسأل نفسك هذا السؤال : لماذا يفضل شخص ما الشراء منى بدلاً من الشراء من شخص آخر ؟ ما الذى يجعل المنتج بطريقة أو بأخرى أسرع وأفضل وأرخص ويفوق منتجاً آخر متاحاً وموجوداً حالياً فى السوق ؟

الخطوة 6 : اختبر التعامل مع متجر واحد

جرّب التعامل مع متجر واحد . افترض أنك لا تجد إلا متجراً واحداً يتعامل مع المنتج الذى تقدمه ولاحظ مدى استجابة عملائك له . حاول اختبار التعامل مع عميل واحد . فإذا كان منتجاً أو خدمة ، فأوجد عميلاً واحداً يقوم بشراء واستخدام المنتج أو الخدمة ومن ثم يعطيك رأياً واضحاً .

الخطوة 7 : اعرض المنتج فى معرض تجارى

اعرض المنتج الذى تقدمه فى صالة عرض تجارية . وكما ذكرت فى البداية ، هناك 15000 معرض تجارى يقام كل عام فى جميع أنحاء البلاد ، حيث يذهب المشترون المثقفون إلى المعارض التجارية ، ولسوف يخبرونك فى الحال ما إذا كان منتجك جيداً رابحاً . وسوف يخبرونك بسرعة ما إذا كان هناك طلب على المنتج وبالسعر الذى

ينبغى أن تقدمه به فى السوق .

وفى بعض الأحيان يكون هؤلاء المشترون المحترفون على صواب وفى أحيان أخرى يكونون على خطأ . فالأفراد الذين طوروا لعبة " **تريفيال بيرسوت** " أخذوها لصالة ألعاب فى " **تورونتو** " وباعوا 132 مجموعة . وبعد شهرين ، أخذوا لعبة " **تريفيال بيرسوت** " إلى صالة ألعاب أخرى فى " **مونتريال** " وباعوا 144 مجموعة فقط . لم تنجح استراتيجية المعارض التجارية معهم .

ومن ثم قاموا بتغيير استراتيجيتهم وأقبلوا مباشرة على شركة كبيرة من لعب الأطفال فى نيويورك هى " **هاسبرو اندستriاس** " .
وشاهد كل مساهمى" **هاسبرو** " القوة الكامنة فى اللعبة ووافقوا على توزيعها . وباعوا فى العام التالى ما قيمته 750 مليون دولار من لعبة " تريفيال بيرسوت " .

الخطوة 8 : اسأل أصدقاءك

اسأل أصدقاءك إذا ما كانوا سيشترون المنتج أو الخدمة . اسأل أقاربك ويمكنك حتى أن تسأل زوجتك ، وربما فى بعض الأحيان تكون والدتك خياراً جيداً ، كما يمكن أحياناً أيضاً أن يكون والدك كذلك . وأحياناً يعطيك إخوتك أو أصدقاؤك آراء مفيدة ودقيقة تحدد ما إذا كان الاستثمار رابحاً أم لا .

فإذا أخبروك بأنهم سيشترون المنتج أو الخدمة فاطلب منهم الجدية . احصل منهم على " الطلبية " التى يريدونها وأعط لهم ميعاداً للتسليم ، اطلب منهم شيكاً بالمبلغ .

ففى بعض الأحيان يخبرك الآخرون بأن لديك منتجاً عظيماً أو خدمة عظيمة ، ويشجعونك على الدخول فى خط إنتاج جديد من النشاط

وهم فى الحقيقة غير مقتنعين به . وعندما تعود إليهم تجدهم وكأنهم لا يعرفون شيئاً عن هذا الموضوع على الإطلاق . وعندما تطلب منهم شراء المنتج ، تجدهم يتحججون بآلاف من الأسباب لتبرير عدم الشراء .

إن جوهر أى نشاط أو مشروع ناجح فى حقيقة الأمر شىء بسيط ويتمثل فى قدرتك على عرض وتقديم منتج أو خدمة سيقوم الناس بشرائها عند سعر يفوق تكلفتها بدرجة كافية ، وبالتالى يمكنك تحقيق الربح الذى يمكنك بدوره من شراء وعرض منتجات وخدمات أكثر . وهى عملية غير معقدة .

كيفية إنشاء مشروع أو نشاط مربح

هناك عدة طرق لإنشاء مشروع مربح

ابحث عن طرق لإضافة قيمة إلى المنتج

من ضمن الطرق التى يمكن من خلالها إضافة قيمة إلى المنتج هى أن يتم إحضار هذا المنتج أو الخدمة من مكان آخر وجعلها متاحة فى السوق المحلى . بإمكانك تحقيق ربح من خلال ابتكار منتج أو خدمة ثم بيعها بسعر أعلى من إجمالى تكاليف إنتاجها . يمكنك أن تصبح ثرياً إما من خلال بيع منتجات أو خدمات قليلة بربح عالٍ أو من خلال بيع منتجات أو خدمات كثيرة بأسعار منخفضة وأرباح قليلة .

أما أفضل استراتيجية يمكن أن تتبعها فهى بالطبع بيع كميات من المنتجات بربح قليل على كل وحدة . تم تكوين ثروات عظيمة ببيع كميات ضخمة من المنتجات على مستوى مناطق واسعة وبالتالى

توسيع السوق وتقليل الاعتماد على عملاء أقل .

فمثلاً انظر إلى الفرق بين بيع اليخوت وبيع العلكة أو الحلوى . هناك عدد قليل من الثروات التى بنيت على بيع اليخوت بينما هناك عدد كبير من الثروات التى بنيت على بيع العلكة والحلوى . القاعدة الأساسية هى : " إذا أردت أن تتناول العشاء مع النبلاء ، فلابد أن تبيع للعامة " . إن أفضل طريقة ناجحة لتكوين مؤسسة هى أن تبيع كميات كبيرة من المنتجات مع الاعتماد على الربح بدرجة قليلة على كل وحدة .

ابدأ فى مجال راسخ

البداية فى مجال راسخ تعتبر أحد المفاتيح الأساسية الأخرى للنجاح . ولا تحاول تقديم منتجات أو خدمات جديدة إلا بعدما ترسخ قدميك فى مجالك . حيث نجد أن أحد الأسباب التى يرجع إليها فشل كثير من رجال الأعمال هو الأفكار التى تتسم بالمبالغة الحمقاء ودخولهم السوق الأول مرة بمنتج جديد لم تتم تجربته ولم يُثبت وجوده . لا تقع فى مثل هذا الشرك .

ثق بنفسك

اقرأ كل منشور ، واستكشف كل فرصة حتى تستوعب كل الأفكار ولكن فى النهاية ثق بنفسك وبما يمليه عليك ضميرك فهو يخبرك بعمل الشىء المناسب . كل رجال الأعمال العظماء أصبحوا كذلك بالاستماع إلى ما يمليه عليهم ضميرهم أو إحساسهم الداخلى .

وبالطبع لن يفشل أبداً نداء العقل فى أن يؤدى بك إلى التميز . وبقدر ما تكتسب من المعرفة والخبرة ، يكون نداء العقل أفضل وأكثر حدة ودقة .

فعندما تبدأ فى إمداد عقلك بصور مرئية للثروة والنجاح ، وعندما تبدأ فى البحث فى كل مكان عن أفكار مربحة ، تكون بهذا بدأت فى جـذب الأشـخاص المناسـبين والفـرص اللازمـة لتحقـيق أهدافك وبالتالى يصير نجاحك مؤكداً ومحتوماً .

الفرص متاحة فى كل مكان

لم تكن هناك فرص متاحة لكثير من الناس لإنشاء وتكوين مشاريع ومؤسسات ناجحة أكثر مما هو متاح اليوم . إن الفرص الواضحة والمتاحة أمامك لا يحدها إلا خيالك ، وبما أن خيالك غير محدود فإن الفرص المتاحة أمامك غير محدودة وسوف تتعلم فى الفصل التالى كيفية تسويق وبيع أى منتج تريد تقديمه للسوق .

تدريبات عملية

1 - 1. أمعن النظر ثم حدد نوع المنتج الذى تهتم بإنتاجه وبيعه . إن درجة حبك واهتمامك لمنتجك يحدد درجة نجاحك فيه .

2 - 2. افحـص السـوق وحـدد الاحتيـاجات التـى لـم تتـم تلبيتـها والمشاكل غير المحلولة التى يمكنك عمل شىء بشأنها من خلال منتج جديد أو موجود فعلاً . ابحث عن الفرص فى كل مكان .

3 - 3. اختبر أفكارك عن المنتجات أو الخدمات الجديدة التى تقدمها وذلـك مـن خـلال الحصـول على أفكار من الآخرين والتعرف على وجهات نظرهم بقدر الإمكان . ليتسع صدرك للشكوك وردود الأفعال السلبية . فربما يكون بها بذور الحقائق والأفكار الخاصة بالتطوير .

4 - 4. اشترك اليوم فى معظم المجلات والجرائد التجارية اليومية المتخصصة فى المجال الذى تعمل فيه . اقرأ الأقسام الخاصة بـ "

الفرص التجارية " واتصل للحصول على المعلومات ، وبقدر ما يكون لديك من معلومات ، يكون النجاح حليفك .

5 - 5. تصفح الإنترنت وحدد المعارض التجارية التى تقام لعرض منتجات فى مجال تهتم به . قم بعمل خطط لحضور وقضاء يوم أو يومين متحدثاً إلى العارضين عن الإمكانيات المستقبلية لمنتجك .

6 - 6. تريث ولا تسرع وقم بإعداد خطة لنشاطك قبل إنفاق المال فى مغامرة تجارية جديدة . حدد مصدر مبيعاتك وكم ستكون تكلفتها والربحية المحتملة لها .

7 - 7. استخدم ذكاءك وخيالك بدرجة أكثر من استخدامك للمال كى تنجح فى مجالك . اقتصد دائماً فى النفقات .

حافظ على هذه النظرية : " سوف يكون هناك دائماً حقل جديد متاح فيه عقل متفتح ويد ترغب فى البناء " .

" تشارلس . إف كتيرين "

6 تسويق وبيع كل شىء

" يمثل التسويق بالنسبة للعميل الواجهة الرئيسية للشركة ، لذا كان من الضرورى الاهتمام بالجانب التسويقى بالشكل الذى يليق بأهميته ".

" بيتر دراكر "

إن السبب الرئيسى وراء نجاح أية مؤسسة أو مشروع تجارى يرجع إلى قدرة الفرد أو المالك على تقديم المنتج إلى العميل بنجاح وكفاءة عالية ، وبطريقة غير مكلفة . أما الأسباب الرئيسية وراء فشل أى مشروع أو نشاط فترجع إلى ضعف القدرات التسويقية ونقص أو ضعف القوة المحركة فى إدارة المبيعات .

وما من شركة غير مستقرة عملت بها إلا وكان بها جهاز تسويقى غير ناجح ، مما يؤدى بالطبع إلى مبيعات هزيلة ، ويؤدى بدوره إلى حدوث مشكلة كبيرة جداً أو تدنى الإيرادات ومن ثم زيادة المشاكل .

تعريف التسويق والمبيعات

يمكن تعريف التسويق بأنه " عملية دراسة السوق وتحديد ما الذى يريده الناس ويحتاجونه ويستخدمونه ويقبلون على شرائه ثم بعد ذلك تقديم هذا المنتج أو هذه الخدمة فى الوقت المناسب وبالسعر المناسب " .

إن تحليل السوق له دور إيجابى فى تمكينك شخصياً أو تمكين شركتك من إحضار المنتجات والخدمات إلى السوق فى الوقت المناسب . أما فيما يخص عملية البيع فهى تمثل عملية جذب أو

إيجاد العميل وإقناعه بالمنتج والتوضيح له أن المنتج الذى تقدمه له سوف يوفر له الفوائد التى يرغبها . إن البيع هو العملية التى تبين وتوضح من خلالها أن المنتج الذى تقدمه هو الوسيلة المثلى لحل مشاكل العميل وتلبيه رغباته وإشباع حاجاته مقابل سعر معقول .

وكما يقول " بيتر دراكر " : " إن الغرض من عملية التسويق هو أن تكون عملية البيع غير ضرورية " . ومن غير المحتمل أنك ستجعل عملية البيع غير ضرورية بالكامل ، ولكن مهارات التسويق التى تتمتع بها ستكون مسئولة عن 90 بالمائة من نجاحك فى المؤسسة . ومن حسن الطالع أن عملية التسويق مهارة يمكن تعلمها ، حيث يمكنك تحسين مهارتك التسويقية من خلال عمل بعض التغييرات والتعديلات البسيطة فيما تقوم بعمله فى الوقت الحاضر .

وصفة التسويق

تتكون أية خطة تسويق من أربعة أجزاء . عندما تفكر فى بدء نشاطك أو توسعته ، أو فى بيع أى منتج أو خدمة فإن هناك أربعة عناصر يحسن أن تفكر فيها باستمرار ، وهى : المنتج والسعر والمكان والترويج .

المنتج

يعتبر المنتج أو الخدمة أول العناصر . ما هى المنتجات أو الخدمات التى ستعرضها للبيع فى السوق ؟ عرف المنتج أو الخدمة على أساس ما تؤديه أو مدى فائدتها للعميل . ما مدى فائدتها للعميل من حيث تحقيق أو تجنب أو حفظ شىء ما ؟ لابد أن تكون على بينة بالفوائد التى يقدمها المنتج ويسهم من خلالها فى تحسين حياة أو عمل العميل .

السعر

بكم ستبيع المنتج الذى ستقدمه وعلى أى أساس يتم ذلك ؟ ما هو سعر البيع لتجار التجزئة ؟ ما هو سعر البيع لتجار الجملة ؟ كيف سيتم تحديد الخَصم على الكميات الكبيرة ؟ هل السعر الذى حددته مناسب إذا ما قورن بالتكاليف التى تكبدتها وبأسعار المنتجات المثيلة المنافسة ؟

المكان

ما المكان الذى من خلاله تنوى بيع المنتج عند هذا السعر ؟ هل ستبيع مباشرة من شركتك أم من خلال تجار جملة أو تجار تجزئة أم من خلال البريد المباشر أو الإنترنت ؟ بعبارة أخرى ، من أى مكان سيشترى العملاء منتجك ؟ أين سيكونون ؟ أين هم اليوم ؟

الترويج

يشمل الترويج كل جانب من جوانب الإعلان والكتيبات والتعبئة والتغليف ومسئولى المبيعات وطرق البيع . كيف ستتمكن من عملية الترويج والإعلان والبيع لهذا المنتج بهذا السعر وفى هذا السوق أو المكان ؟ كيف ستكون عملية البيع بداية من أول اتصال بالعميل حتى إتمام عملية البيع ؟

إن الإبداع فى التسويق ما هو إلا نتيجة للتساؤل المستمر عن الوضع الحالى والبحث عن طرق لتغيير عناصر التسويق المنتج والسعر والمكان والترويج . وفى كثير من الأحوال يشمل التسويق الابتكارى إضافة منتجات أو خدمات جديدة أو تعديل الموجود منها . وربما يستلزم هذا تغييرات فى السعر وفى مكان البيع أو طرق الترويج .

وفى بعض الأحيان يتطلب التسويق منك أن تهمل المنتجات أو الخدمات الموجودة فعلاً أو أن تبيعها مقابل أسعار مختلفة أو أن تقدمها فى أماكن مختلفة أو أن تروج لها بطرق مختلفة .

بإمكانك تغيير أى من هذه العناصر ثم بعد ذلك اختبار أثر هذا التغيير فى تحسين المبيعات وبالتالى الربحية . ربما تكون مضطراً فى بعض الحالات إلى تغيير عنصرين أو عاملين أو أكثر فى آن واحد لكى تحقق قفزة ونقلة كبيرة فى المبيعات . وبأية حال من الأحوال تعتبر عناصر التسويق عملية اتحاد ديناميكى لهذه العناصر والتى تتغير بصفة دائمة .

القواعد الخمس لبيع أى شىء فى أى مكان

بعد أن عرفت عناصر التسويق ، هناك خمس قواعد مهمة لبيع أى شىء فى أى مكان وفى أى وقت . وأى مخالفة لأى من هذه القواعد الخمس قد تؤدى إلى الفشل فى جهود البيع ، وكثيراً ما يحدث ذلك .

قاعدة 1 : يجب أن يكون المنتج الذى تقدمه مناسباً تماماً للسوق الحالى . يجب أن تراعى أسعار المنتجات المثيلة عند تسعيرك للمنتج الذى تقدمه كما يجب أن يتم الترويج له بشدة .

قاعدة 2 : يشترى الناس فوائد وليس منتجات ، أى أنهم يشترون حلولاً لمشاكلهم أو طرقاً لتحقيق أهدافهم . يجب أن توضح المشاكل التى يمكن أن يحلها المنتج الذى تقدمه ، وكذلك الفوائد التى يمكن أن يقدمها أو الهدف الذى يمكن للمنتج أن يساعد المشترى على تحقيقه .

قاعدة 3 : يجب أن يلبى المنتج رغبة أو حاجة موجودة للعميل أو

يسد حاجة لم تكن موجودة من قبل . إذا لم تكن هناك حاجة حقيقية وموجودة فعلاً لما تبيعه المؤسسة فإن هذا فى حد ذاته يعتبر سبباً رئيسياً وجوهرياً لفشل هذه المؤسسة . ولذا كلما كان هناك اختبار أكثر وبطريقة أفضل للمنتج قبل تقديمه للسوق ، كنت أكثر ثقة فى وجود الحاجة والرغبة الحقيقية لهذا المنتج .

قاعدة 4 : يجب أن تكون هناك ثقة بين العملاء ومندوبى المبيعات من ناحية وبين العملاء والشركة من ناحية أخرى ، وأن يكونوا على اقتناع بأن المنتج أو الخدمة التى يتم عرضها عليهم هى أفضل ما يقدم لهم . فالمصداقية هى كل شىء . إن مستوى ثقة العميل فيك وفى شركتك هى العامل المهم والمحدد ما إذا كان العميل سيشترى منك فى الأساس أم لا .

قاعدة 5 : لابد أن تكون لدى العميل الرغبة فى الشراء والقدرة على دفع ثمن المنتج ، وأن تكون لديه رغبة خالصة للاستمتاع بالفوائد التى يقدمها له . وليس هناك أسوأ من أن تسوق منتجاً ما لعميل ليس لديه المال للدفع لشراء هذا المنتج أو لعميل لا يرغب فى الشراء منذ البداية .

خمسة أسئلة لابد أن تجيب عنها

هناك خمسة أسئلة لابد لك أن تكون مهيأ وجاهزاً للإجابة عنها قبل أن تمارس أى عملية بيع . تدور هذه الأسئلة داخل كل عميل ونادراً ما يُصرح بها علانية ، ومع ذلك فإن عدم القدرة على الإجابة عن أى من هذه الأسئلة قد يكلفك فشل عملية البيع كلها حتى من عميل تتوقع أن يكون متحمساً للشراء . يجب عليك أن تصمم طريقة ومنهجاً للبيع طبقاً لإجابات هذه الأسئلة الخمسة .

سؤال 1 : ما الذى يدعونى إلى الاستماع إليك ؟ يتم تصميم كل طرق الإعلان والترويج وعمل جهود المبيعات بحيث تلفت انتباه العميل إلى المنتج الذى تقدمه وتجيب عن السؤال التالى : " ما الذى يدعونى إلى الاستماع إليك " ؟ إذا لم تتمكن من الإجابة عن هذا السؤال بسرعة منذ البداية فى خلال ثوانٍ قليلة ، فإنه نادراً ما تحصل على فرصة لبيع المنتج الذى تقدمه .

يعتبر " الاهتمام " هذه الأيام عملة نادرة فى الولايات المتحدة الأمريكية ، حيث تتم ملاحقة العميل والإلحاح بمئات وربما بآلاف من الرسائل التجارية اليومية . فمنذ الصباح الباكر وبمجرد أن يستيقظ العملاء من نومهم يظلون يعانون من إلحاح وهجوم الإذاعة والتلفاز والجرائد ولوحات الإعلانات والإنترنت وذلك من خلال العديد من الرسائل التى تصيح جميعها بشكل أو بآخر : اشتر هذا المنتج ! وحتى تحصل على فرصة للبيع ، لابد أن تنجح أولاً فى جذب انتباه العميل وذلك بإجابة هذا السؤال : " ما الذى يدعونى إلى الاستماع إليك ؟ "

سؤال 2 : ما هذا المنتج أو هذه الخدمة وما الذى تؤديه ؟ وبمجرد أن تتمكن من جذب انتباه العميل ، لابد أن تخبره بسرعة وبوضوح وبدقة شديدة عن فائدة المنتج أو الخدمة التى تقدمها . كيف يسهم هذا المنتج أو هذه الخدمة فى تحسين حياة أو عمل العميل ؟ ما الحاجة التى تلبيها هذه الخدمة أو هذا المنتج ، أو ما المشكلة التى تحلها ؟

إن ما يدعو للدهشة والاستغراب هو كم الإعلانات الكثيرة فى الإذاعة والتلفاز والجرائد والمحلات التى فشلت فى الإجابة عن هذا السؤال . فبعد مشاهدة أو قراءة الكثير من الإعلانات قد لاتزال على

غير علم أو ليس لديك فكرة أو صورة واضحة عن المنتج أو الخدمة التى تبيعها الشركة ، ومن ثم تتساءل : لماذا أشغل بالى أو أهتم بذلك ؟

السؤال 3 : من يقول ذلك ؟ عادة ما يشك العملاء فى أى إعلان تجارى . لذا أنت بحاجة لبرهان ودليل قاطع على أن المنتج الذى تقدمه يؤدى الوظيفة التى تخبرها عنه ، وتحتاج كذلك إلى شهادات من عملاء راضين عن المنتج . وأنت بحاجة أيضاً إلى بحث مستقل ، عليك أن تتغلب على الشكوك والظنون الطبيعية من خلال عرض بعض البراهين والحجج التى تثبت أن المنتج سوف يفى بالخدمة التى وعدت بها .

السؤال 4 : هل يوجد من يستخدم هذا المنتج ؟ لا يوجد هناك من يريد أن يكون أول من يجرب المنتج أو الخدمة التى تقدمها ، حيث يحب العملاء أن يعرفوا أسماء أو نوعية العملاء الذين يستخدمون المنتج أو الخدمة التى تقدمها لهم ويعبرون عن رضاهم عنها .

السؤال 5 : " ما الفائدة التى تعود علىّ ؟ " . إن السؤال الذى يلح على الجميع هو : " ما الذى أستفيده من هذا الشىء ؟ " لابد أن تدخل بسرعة فى الموضوع وتتحدث عن الهدف والمقصد . القاعدة الأساسية للحكم على جودة أى إعلان أو مبيعات هى قدرة طفل فى سن العاشرة على قراءة هذا الإعلان ثم القدرة على شرحه تماماً لطفل آخر فى نفس السن لكى يكون على علم بما تبيعه وسبب ضرورة شراء مثل هذا المنتج أو هذه الخدمة . فإذا ما كان الإعلان الذى تقدمه أكثر تعقيداً من هذا فلن يلاقى قبولاً على الأرجح .

قيِّم كل جزئية فى الإعلان أو أى مادة ترويجية تخرج من مكتبك حتى تتأكد من أنها تجيب عن هذه الأسئلة الخمسة : ما الذى

يدعونى إلى الاستماع إليك ؟ ما المنتج أو الخدمة وماذا تضيف للعميل ؟ من يقول هذا ؟ من يستخدم المنتج ؟ ما الفائدة التى تعود من جرّاء استعمال المنتج أو الخدمة ؟

بيع المنتج أو الخدمة

هناك طرق كثيرة لبيع المنتج أو الخدمة . فعند القيام بعمليات البيع والتسويق كلما تنوعت الطرق والسبل التى تستخدمها ، ازدادت فرص تحقيق الربح والثراء . وكلما تنوعت أساليب البيع ، زادت قدرتك على اتخاذ الخطوات الضرورية نحو إنجاز أهدافك المالية .

يهدف هذا الكتاب إلى تفتيح ذهنك وتوسيع مداركك حتى تستطيع استغلال كل الإمكانيات المتاحة أمامك لبداية وبناء نشاط ناجح فى الولايات المتحدة . والهدف هنا هو أن ننتقل بك من أى وضع أو حالة أنت عليها فى الوقت الحاضر وتعريفك على خطوات يمكنها أن تسهم فى تحقيق ما تصبو إليه فى المستقبل .

طرق متنوعة للبيع

هناك عشرات الطرق المختلفة لبيع منتج أو خدمة . ويتبع النشاط العادى طريقة واحدة فقط أو طريقتين من هذه الطرق . ومن حسن الطالع أنه كلما ازدادت درايتك تماماً بهذه الطرق وأنه قد سبق لك تجربتها على نطاق ضيق ، يكون هناك احتمال كبير لأن تحدد بدقة معادلة للنجاح فى المبيعات وبالتالى تحقيق الثراء .

البيع الشخصى

يعتبر البيع الشخصى المباشر من أفضل طرق البيع . وهذا هو ما تؤديه أنت بالفعل بطريقة أو بأخرى من أول يوم بدأت فيه نشاطك .

حيث تبيع المنتج أو الخدمة التى تقدمها فى السوق ، وتبيع قدراتك ، لكى تدفع إلى الموردين الذين تتعامل معهم ، وإلى البنوك التى تتعامل معها ، وتبيع سلطاتك وصلاحياتك إلى الأفراد الذين يعملون تحت إدارتك ، ويعنى كل ما سبق أنك تبيع باستمرار .

مبيعات التجزئة

هناك طريقة أخرى لبيع المنتج وذلك من خلال مبيعات التجزئة . بإمكانك أن تبيع منتجاتك من خلال متجرك الخاص ، كما يمكنك أن تبيع إلى تجار التجزئة . يوجد عشرات الآلاف من المنتجات التى يتم تصميمها وتحسينها وتطويرها وبيعها من خلال تجار الجملة وتجار التجزئة . وربما تكون هذه الطريقة هى أكبر طريقة للمبيعات فى العالم .

الموزعون

من الممكن أن تعين موزعين للقيام بعملية التوزيع للمنتج الذى تبيعه فى مناطق سوق أخرى غير السوق الذى توزع فيه بالفعل . يمكن أن يكون البيع من خلال مؤسسة توزيع بسيط مثل إعطاء الأفراد أو الشركات الحق الحصرى أو غير الحصرى لبيع منتجاتك فى مناطق هذه الشركات أو الأفراد .

قد يكون إنشاء مؤسسة توزيع على درجة من الصعوبة والتعقيد مثله مثل اختبار الأفراد والشركات المناسبة وتدريبهم تدريباً جيداً على كيفية بيع وتسليم المنتج أو الخدمة التى تقدمها وإمدادهم بكل المنتجات والمواد التى يحتاجونها لإدارة نشاطهم على مدار 24 ساعة يومياً ، لكى تضمن نجاحهم فى بيع المنتجات التى تقدمها .

الموزعون جميعاً بلا استثناء مؤسسات متنقلة لها أسماؤها وكيانها

الاقتصادى ، وأفكارها الخاصة عن كيفية إدارة أنشطتهم . وعلاوة على الحاجة إليهم المتوافق مع مستويات معينة للأداء والعمل جنباً إلى جنب معهم كلما يسمح ذلك فإن لديك سيطرة محدودة وقليلة على كيفية ممارستهم لعملهم ، ومع ذلك ، فإن تحديد موزعين للمنتجات أو الخدمات التى تقدمها من الممكن أن يمكنك من التوسع محلياً ودولياً فى خلال مدة قصيرة من الزمن .

الصحف

من الممكن أن تبيع المنتج الذى تقدمه للسوق من خلال الإعلان فى الصحف .

يتمثل الغرض من الإعلان فى الصحف فى إيجاد ردود وإجابات فورية مباشرة يمكن ترجمتها إلى مبيعات وأرباح بدرجة عظيمة بزيادة تكاليف الإعلان . تهدف كل الإعلانات فى الصحف إلى سرعة اتخاذ القرارات بالشراء من جانب العملاء ، وهى تهدف أيضاً إلى ترغيب العملاء فى الاتصال بك والشراء أو إلى الحضور إلى المتجر بأنفسهم ومن ثم تكون لديك إمكانية تقديم المنتج والبيع لهم مباشرة فى الحال .

هل هذه الطريقة وحدها كافية ؟

يتبنى مستشار التسويق الذى عمل لدىّ لسنوات عديدة معادلة بسيطة وهى : " الإعلان الابتكارى يبيع " ، ولقد قال إن الإجابات أو ردود الفعل الفورية ونتائج المبيعات هى المقياس الوحيد الذى يبين ما إذا كانت هناك إفادة .

لقد كنت منذ سنوات أروج من خلال الإعلانات فى الإذاعة والصحف عن طريق وكالة ، وكان واضحاً أنها لم توفق فيما فعلته . وفى يوم

ما وفى منتصف هذه الحملة الإعلانية ، اتصل بى مدير إعلانات آخر يمثل وكالة إعلانية خاصة به ، وطلب منى أن أخبره بسير وأحوال المبيعات فقلت له مرتبكاً إنها تسير على ما يرام فقال لى : " لدىّ سؤال واحد فقط : هل يرن جرس هاتفك ؟ "

ومن المصادفة ، أنه على الرغم من آلاف الدولارات على الإعلانات ، لم يتصل بى أحد بالمرة . فدعوته وطلبت منه عمل اقتراح جيد بطريقة مختلفة للإعلان . وكانت أفكاره ممتازة . وقبلناها وخلال أسبوع تسبب تغيير نجاح الإعلان فى اتصال العملاء الدائم . إننى دائماً ما أطبق هذا الاختبار للإعلان لعملائى : " هل يرن جرس هاتفك ؟ " فإذا كانت الإجابة سلبية فإننى فى الغالب أنصح عميلى بتغيير الإعلان على الفور .

البريد المباشر

يتيح لك البريد المباشر أن تحدد بدقة السوق وأن تتوجه بالترويج إلى الناس الذين يحتمل بدرجة كبيرة أن يشتروا المنتج الذى تقدمه لهم وذلك فى أقصر وقت ممكن .

يعتمد البريد المباشر الناجح على قدرتك على كسب قائمة بريدية جيدة ثم تَوفُّر منتج تم تصميمه ليلائم مجموعة معينة من العملاء . يسمح لك البريد المباشر بالتركيز على الأطباء وأطباء الأسنان والمحامين ومالكى السيارات الرياضية ومحاضرى الندوات والحلقات الدراسية أو أية مجموعة أخرى ديموغرافية تستطيع تحديدها .

هناك منظمات وهيئات عديدة على مستوى البلاد تزود قوائم بريدية للذين يريدون استخدام البريد المباشر للاتصال بالعملاء . لقد كان

ولايزال **" دن آند بادستريت "** رائد السوق فى هذا المجال لسنوات عديدة . يوجد فى دليل **" أوماها "** المباشر **للولايات المتحدة الأمريكية** الذى يحتوى على الأسماء والعناوين وبيانات عن ما يزيد على 100 مليون عميل فى كل مهنة وفئة على مستوى الولايات المتحدة الأمريكية . توجد قوائم بريدية بالسماسرة فى دليل الشركات والمؤسسات فى الواقع فى كل مدينة رئيسية . من الممكن لك أيضاً أن تجد كل المعلومات التى تحتاج إليها عن القوائم البريدية من الإنترنت .

وطبقاً لأحدث البيانات فإن رقم وجودة القوائم البريدية المتاحة اليوم رائع وجدير بالملاحظة بدون شك . وبقدر ما تكون محدداً ودقيقاً فى اختيار أفضل العملاء المنتظرين لما تبيعه فى السوق ، تستطيع تحقيق نسبة مبيعات أكبر وتكون الحملة البريدية المباشرة أكثر فاعلية .

النظام البريدى

لكى تبيع من خلال النظام البريدى ، فإن بإمكانك وضع إعلانات صغيرة أو كبيرة فى وسائل نشر منتقاة تروق لمجموعة معينة من العملاء . لقد كوّن رجل الأعمال " بول هوكنز " 45 مليون دولار من نشاط بيع أدوات تنسيق الحدائق من خلال إعلانات صغيرة فى المجلات التى يقرؤها المهتمون بهواية تنسيق وبستنة حدائقهم . وبدأ رجال أعمال آخرون بشراء منتجات من تجار الجملة ثم بيعها بالتجزئة من خلال الإعلان عنها فى المجلات والصحف .

الإنترنت

بإمكانك عمل موقع لمتجرك على الإنترنت تعرض فيه منتجات

متخصصة وخدمات لنوع معين من العملاء ، ثم العمل بالتعاون مع مواقع أخرى على الإنترنت ومع أنشطة تروق لنفس النوع من العملاء .

يبدو أن تسويق المنتجات من خلال رسائل الإنترنت المزعجة فى طريقه للنهاية بعد أن أصدرت الحكومة مجموعة قوانين تجرم تلك العملية . وطبقاً لهذه القوانين ، يمكنك البيع عبر الإنترنت وذلك بعرض معلومات على مواقع متخصصة وبالتالى تجعل المنتج الذى تقدمه على نطاق واسع . عندما يدخل العميل على الموقع الذى تقدم من خلاله منتجك ليحصل على ميزة العرض المجانى ، فإنه يمكنك فى هذه الحالة أن تبيع منتجات وخدمات عالية الجودة تم تدعيمها ومساندتها من خلال ضمان غير مشروط . وكلما تمكنت من توسيع شبكة عملائك وجعلتهم سعداء وراضين عن المنتج أو الخدمة التى تقدمها فسوف يخبرون عملاء آخرين عن موقعك ومن ثم تبدأ قائمة عملائك فى الزيادة .

هناك اختلاط وسوء فهم واضح بشأن الإنترنت ، فيرى بعض الناس أنه من السهل بداية نشاط إنترنت وكسب أموال كثيرة . فى حقيقة الأمر ليس من السهل بداية **أى** نشاط وتكوين أموال كثيرة . فأى نشاط فى البداية يتطلب قدراً هائلاً من التفكير المتعمق للتخطيط والاستعداد قبل البداية . ثم بعد ذلك يلزمك فترة كبيرة من الوقت لبناء نشاطك ، وتنفيذ كل عملية بيع .

كل المنتجات تقريباً التى تباع من خلال شبكة الإنترنت واضحة ومحددة . حيث يعرف العملاء على وجه التحديد ما يبحثون عنه عندما يتعاملون مع الإنترنت فى بداية الأمر . ومن المستحيل تقريباً إيجاد أو خلق طلب على منتج جديد من خلال الإنترنت ، إذ إنه من

الصعب أن تلمس أو تتذوق أو تجرب هذا المنتج . إن أكثر أنشطة الإنترنت نجاحاً هى تلك التى تبيع منتجات معروفة بأسعار منافسة لمثيلاتها وبضمان غير مشروط . تأمل شركة " **أمازون دوت كوم** " Amazon.com أو " **بارنز آند نوبل دوت كوم** Barnes & Noble.com " وأيضاً مواقع السفر مثل " **أكسبيديا دوت كوم** Expedia.com " و " **برايسلاين دوت كوم** Priceline.com .

البيع المباشر

يمكن أن تبيع منتجاتك من خلال البيع المباشر من مكتب إلى مكتب ومن باب إلى باب وهذا النوع من البيع يستلزم القدرة على الكتابة والاتصال لتحديد مواعيد لزيارة العميل شخصياً لتحديد احتياجاته ثم بعد ذلك عمل تقديم فعّال وناجح للمنتج .

يتطلب البيع المباشر فى كثير من الأحيان **مكالمات تسويقية باردة** ، ويعنى هذا أنه يجب عليك أن تزور أناساً لم ترهم أو تقابلهم من قبل . وعادة ما يكون مستوى الرفض لتلك المكالمات التسويقية عالياً . عند التسويق تحتاج إلى درجة عالية من هدوء الأعصاب والتحمل والمثابرة ، ومع ذلك فبمجرد أن تتعلم أن هذا الرفض لا يعتبر إهانة لك تتغلب على مخاوفك من المكالمات التسويقية وبالتالى يمكنك بداية وتكوين مبيعات ناجحة عملياً فى أى سوق .

البيع فى المؤتمرات

تستطيع أن تعلن عن بضاعتك وتجلب فى نفس الوقت العملاء الذين يهتمون بالمنتج أو الخدمة التى تقدمها من خلال عمل عروض تقديمية لحشد من الناس . يمكنك خلال هذه العروض أن تشرح طبيعة المنتج الذى تقدمه ولماذا يعتبر منتجاً مثالياً ، وتشجع

الجمهور الذى يحضر هذه المؤتمرات واللقاءات على شراء ما تبيعه أو الترتيب لمقابلة خاصة فى وقت لاحق .

يتم استغلال المؤتمرات فى المقام الأول لبيع أنشطة أو خدمات تتعلق بالإدارة واستشارات مالية ، ومفتاح النجاح فى طريقة البيع هذه هو أن تبين مزايا وقيمة ما تقدمه لكى تبين مهاراتك وقدراتك ومن ثم إيجاد رغبة فى معرفة المزيد . يمكن أن تكون طريقة البيع هذه ناجحة جداً إذا تمكنت من اجتذاب مجموعة كبيرة بدرجة كافية من العملاء المؤهلين ، وعادة ما يتم ذلك من خلال الصحف والبريد المباشر والإذاعة .

الحفلات

ربما يمكنك بيع المنتج الذى تقدمه من خلال ما يسمى بـ " الحفلات " ويمكن بيع بعض المنتجات ، مثل مستحضرات التجميل والأطعمة الخاصة وبعض الأنواع من الملابس فى المنازل ، بإقناع صاحب المنزل بدعوة أصدقائه لحضور عرض تقديمى لمنتج أو خدمة معينة ، ثم تقوم بعد ذلك بعرض وبيع المنتجات للحاضرين . ويحصل المضيف أو المضيفة على مكافأة أو عمولة على كل المبيعات التى يشتريها الحضور . يتم البيع بمئات الملايين من الدولارات كل عام طبقاً لنظام البيع من خلال " الحفلات " .

المؤسسات البريدية

يمكنك بيع المنتج أو الخدمة من خلال المؤسسات البريدية . هناك مؤسسات بريدية كثيرة أو شركات أخرى سوف تنشر الإعلان الخاص بالمنتج الذى تقدمه أو توزع كتيباً عن هذا المنتج مع البريد الخاص بها أو فواتيرها وذلك مقابل حصة أو نسبة من المبيعات

الإجمالية .

فإذا كان أمامك مؤسسة مثل " **أمريكان إكسبريس** " **أو** " **ماستر كارد** " **أو** " **فيزا كارد** " فسوف تتمتع بعروض وفرص خاصة مع كل فاتورة تتسلمها . حيث تصدر هذه الشركات معلومات عن عشرات المنتجات على مدار العام مع الفواتير التى تصدرها .

وإحدى المزايا الكثيرة للمؤسسات البريدية أنه ليس هناك تكلفة كبيرة عليك فيما عدا تكلفة مواد الطباعة الخاصة بالترويج حتى يتم تحقيق المبيعات .

الحكومة

قد تبدى الحكومة سواء كانت فى مدينة أو دولة أو ولاية أو اتحاد فيدرالى اهتمامها بمنتجك أو خدمتك . وتعتبر الحكومة هى أكبر عميل فى الدولة ، حيث تستهلك منتجات وخدمات قيمتها مئات البلايين من الدولارات كل عام . يمكنك تحقيق ثروة بإيجاد منتج تحتاجه منظمات وهيئات حكومية وتريده فى وقت محدد .

فإذا كان لديك منتج أو خدمة يمكن للهيئات الحكومية استخدامه أو استخدامها فإنه من المفضل أن تُعرف المدينة والدولة ومكاتب الحكومة الفيدرالية على هذه المنتجات أو الخدمات . حاول التعرف على كيفية البيع إلى موظفى الحكومة ، حاول معرفة كيفية الوصول إلى أن تكون ضمن قوائم العروض الحكومية . حاول التعرف على من يقوم بعملية الشراء ولماذا يشترون فى المقام الأول . تستطيع فى بعض الأحيان تحسين وتطوير منتج تحتاج إليه الهيئات المختلفة ، أو إدارة حكومية معينة مثل إدارة الدفاع .

ممثلو المصنعين

من الممكن أن تبيع منتجك من خلال ممثلى المصنعين . وهناك شركات فى كل أنحاء البلاد تقدم منتجات مختلفة فى أسواق معينة . وهى فى الغالب متخصصة فى البيع لنوع معين من العملاء أو فى العمل فى منتج معين .

بإمكانك نشر إعلانات تطلب فيها وكلاء توزيع لكى يعملوا لديك على أساس العمولة فى أسواق أخرى . أعلن فى مجلات ونشرات معينة يقرؤونها . أفضل ما فى هذا أنه يتم الدفع لهم على أساس عمولة ثابتة ومحددة . ليست هناك أية تكلفة تتحملها إن لم يحققوا مبيعات .

سلسلة المحلات التجارية

أحياناً يكون لأحد المحلات مئات الفروع فى جميع أرجاء الدولة . وكل ما تحتاجه هو أن تبيع المنتج الذى تعرضه إلى شخص واحد أو لمشترٍ واحد فى المركز الرئيسى . وينتقل المنتج بعد ذلك من الفرع الرئيسى إلى مئات المحلات والمتاجر المنتشرة عبر البلاد .

لقد كوّن كثير من رجال الأعمال ثرواتهم من خلال التعاقد مع شركة مثل " وول مارت " أو " كمارت " لبيع منتجاتهم فى الفروع المختلفة لهذه المتاجر . وعلى الرغم من أن هؤلاء المشترين الكبار سيبتزون رجال الأعمال حتى آخر بنس ، فإن حجم المبيعات سوف يعوض الفرق فى السعر . إذ إن هذه السلاسل التجارية من المحلات تبيع كميات كبيرة من منتجك .

محلات البيع بأسعار مخفضة

يمكن أن تبيع المنتج من خلال متاجر ومحلات تقدم تخفيضات على

من الممكن أن تبيع منتجك من خلال ممثلى المصنعين . وهناك شركات فى كل أنحاء البلاد تقدم منتجات مختلفة فى أسواق معينة . وهى فى الغالب متخصصة فى البيع لنوع معين من العملاء أو فى العمل فى منتج معين .

بإمكانك نشر إعلانات تطلب فيها وكلاء توزيع لكى يعملوا لديك على أساس العمولة فى أسواق أخرى . أعلن فى مجلات ونشرات معينة يقرؤونها . أفضل ما فى هذا أنه يتم الدفع لهم على أساس عمولة ثابتة ومحددة . ليست هناك أية تكلفة تتحملها إن لم يحققوا مبيعات .

سلسلة المحلات التجارية

أحياناً يكون لأحد المحلات مئات الفروع فى جميع أرجاء الدولة . وكل ما تحتاجه هو أن تبيع المنتج الذى تعرضه إلى شخص واحد أو لمشترٍ واحد فى المركز الرئيسى . وينتقل المنتج بعد ذلك من الفرع الرئيسى إلى مئات المحلات والمتاجر المنتشرة عبر البلاد .

لقد كوّن كثير من رجال الأعمال ثرواتهم من خلال التعاقد مع شركة مثل " وول مارت " أو " كمارت " لبيع منتجاتهم فى الفروع المختلفة لهذه المتاجر . وعلى الرغم من أن هؤلاء المشترين الكبار سيبتزون رجال الأعمال حتى آخر بنس ، فإن حجم المبيعات سوف يعوض الفرق فى السعر . إذ إن هذه السلاسل التجارية من المحلات تبيع كميات كبيرة من منتجك .

محلات البيع بأسعار مخفضة

يمكن أن تبيع المنتج من خلال متاجر ومحلات تقدم تخفيضات على

بضاعتها ، حيث تفضل هذه المتاجر أن تسوق المنتجات تحت أقل سعر تجزئة عادى . يمكنك فى بعض الأحيان إعادة تغليف أو حتى إعادة تصنيف منتجك ليتم بيعه من خلال متاجر البيع بالخصم ومن ثم لا تعوق أو تضعف مبيعاتك عند سعر التجزئة الكلى من خلال طرق أخرى .

محلات السوبر ماركت

غالباً ما تبيع محلات السوبر ماركت منتجات غير غذائية . وإذا قامت إحدى هذه السلاسل بقبول عرض منتجك وكان مناسباً لنوعية عملائها ، فسوف تبيع كمية كبيرة من هذا المنتج خلال فترة قصيرة من الوقت .

المحلات متعددة الأقسام

بإمكانك بيع منتجك من خلال المحلات متعددة الأقسام ، حيث إن زبائن هذه المحلات يتمتعون بدرجة من الذكاء ، ولكنهم إذا أحبوا ورضوا عن المنتج الذى تقدمه فإنهم من الممكن أن يصبحوا عملاء أساسيين لديك .

وقبل أن تبدأ فى إنتاج أو استيراد منتج معين أو خدمة معينة فإننا ننصحك ونوصيك بعمل شىء مهم جداً وهو أن تزور المشترين للمنتج فى هذه المحلات وتتعرف على وجهات نظرهم وآرائهم . ولأن هؤلاء الأفراد يتعاملون مع بائعين طوال اليوم ، لذا يكون لديهم مقدرة على معرفة المنتجات الرائجة فى السوق الحالية . وهم ليسوا على صواب فى كل الأحوال ولكن آراءهم قد توفر عليك الكثير من الوقت والمال .

تجار الجملة

يقوم تجار الجملة فى كثير من الحالات بتسويق وبيع المنتج الذى تقدمه لهم ، بجانب منتجات أخرى ، مباشرة إلى تجار التجزئة .

إذا اخترت التعامل مع تجار الجملة فإنك تكون مضطراً إلى البيع لهم بأقل من سعر البيع لتاجر التجزئة . إن الاهتمام الأساسى أو الرئيسى لتجار الجملة سيكون ممثلاً فى هامش الربح الذى يمكنهم كسبه وهو عبارة عن الفرق بين السعر الذى يدفعونه لك والسعر الذى يبيعون به هذا المنتج لعملاء التجزئة . ونتيجة لذلك فهم يفعلون كل شىء ممكن لتخفيض سعر شراء المنتج إلى أقل حد ممكن .

دورة رأس المال وربح كل عملية

إليك هذه النقطة المهمة . عندما تبيع إلى تجار الجملة ، أو التجزئة أو متاجر البيع بأسعار مخفضة أو المحلات متعددة الأقسام أو محلات لها عدة فروع أو محلات البقالة ، فسوف يكون هناك معيار واحد للنجاح ألا وهو **دورة رأس المال** . ما مدى سرية بيع المنتج وربح كل وحدة ؟ وفى بعض الأحيان تتم الإشارة إلى هذا بـ " السرعة النسبية " . كم ستكون سرعة دوران رأس المال مضروبة فى مقدار الربح الذى يمكنهم تحقيقه من بيع هذه الأصناف ؟

يوجد لدى هؤلاء الناس فكر واحد فى حياتهم التجارية وهو **الربح من كل عملية بيع** . فهم لا يهتمون بالمكانة والمنزلة الاجتماعية أو الاحتكام إلى جزء محدود من السوق وإنما كل ما يهتمون به هو حجم المبيعات مضروباً فى كم الربح الذى يمكنهم إحرازه من كل صنف . عندما تتحدث إليهم فإن جودة المنتج الذى تقدمه لن يكون ذا أهمية كبيرة بالنسبة لهم ولكن **الربحية** من تسويق هذا المنتج هو كل ما يهتمون به . ضع ذلك فى اعتبارك عند التعامل مع هؤلاء

التجار .

الهدايا

ربما تشترى بعض الشركات المنتج الذى تقدمه لها كى تعطيه لعملائها كهدية أو جائزة أو مكافأة أو حافز عند شرائهم شيئاً آخر . فإذا كان المنتج الذى تبيعه رخيصاً بدرجة كافية وذا قيمة جيدة ، فسوف تقبل الشركات على شرائه وتعطيه أو تهبه كنوع من الحافز المنخفض التكلفة وذلك لكى تجعل الناس يشترون المنتج أو الخدمة الرئيسية .

ابحث عن الشركات التى تستخدم نظام المكافآت أو الجائزة أو الهدايا لكى تبدأ نشاطاً جديداً تبيع من خلاله منتجات تصلح لهذا الغرض . فى بعض الأحيان يمكن أن تشترى منك هذه الشركات تلك المنتجات بكميات كبيرة . يمكنك فى كثير من الأحيان أن تصنع المنتج خصيصاً لهذه الشركات إذا كانت ستشترى منك كميات كبيرة .

الخاصية الإعلانية

يمكنك بيع منتجاتك ذات الطبيعة الخاصة التى قد تستخدم فى الدعاية لبعض الشركات حيث تشتريها وتضع اسمها عليه ثم تعطيها لعملائها كنوع من الهبة والحوافز ، وهذه المنتجات التى لها خاصية إعلانية مثل الأقلام المزينة والمنقوشة والطفايات والأطباق الطائرة ونماذج لكرات البيسبول . وتعطى الشركات فى كثير من الأحيان على سبيل الإهداء أجهزة مذياع وأجهزة كمبيوتر .

الامتياز

يمكن أن يتم بيع كميات كبيرة من المنتج الذى تعرضه عن طريق الامتياز . هناك كثير من المؤسسات التى يمكن الحصول منها على امتياز يجيز بيع منتجاتها وتوزيعها فى مناطق أخرى . يوجد مؤسسات تعمل بنظام تراخيص بيع منتجات معينة تعدل بلايين كثيرة من الدولارات فى مبيعات التجزئة . ليس هذا مقصوراً على الولايات المتحدة وإنما على مستوى العالم .

لقد أثبت نظام الامتياز نجاحه . إنه النظام التجارى الذى تم التخلص فيه من كل العلل والعيوب . إنه نظام لتكوين الربح والذى يمكن لأى فرد تطبيقه واستخدامه عملياً فى أى مكان هذا إذا اتبع صاحب الامتياز نظام المؤسسة الأم بطريقة سليمة .

فإذا استطعت إنشاء مؤسسة ناجحة تعمل بنظام الامتياز مثل " **ماكدونالد** " **أو** " **أنكوز** " **أو** " **كرسبى كريم** " التى تبيع الكعك المحلى ، فسوف تحقق نجاحات كبيرة . وحق الامتياز مثله مثل أى وصفة للطهو يمكن تكرارها مراراً وتكراراً محققاً نفس النتائج فى كل مرة .

تمتلك شركة " **ماكدونالدز** " أكثر من 30000 حق امتياز على مستوى العالم ولم يتعرض حق الامتياز لشركة ماكدونالدز للإخفاق سوى مرة أو مرتين على مدار التاريخ ، وذلك لأن نظام الامتياز لهذا الشركة تم اختباره آلاف المرات فى كل الأسواق .

نظام مجرب

فى ظل اتباع حق امتياز جيد يستطيع بائعو هذا الحق أن يتنبأوا على وجه كبير من الدقة كم ما سيكسبه صاحب هذا الامتياز سنوياً كنتيجة لاتباع النظام الموضوع .

يستلزم حق الامتياز وضع نظام ناجح أولاً . كما يتطلب أيضاً أن تحسن وتطور مؤسسة أو نشاطاً مربحاً يمكن أن يتضاعف مرات ومرات بمرور الوقت . هناك عدد كبير من الأفراد الذين تطرأ على أذهانهم فكرة نشاط ما ثم يبدأون التفكير فى شراء حق الامتياز لهذا النشاط حتى قبل أن يثبت هذا النشاط نجاحه . ففى الحقيقة نجد أن نظام الامتياز لا ينجح أو يحقق الهدف منه إن لم تكن هذه الشركة المانحة له قد عملت فى النشاط لمدة تتراوح ما بين 8 إلى 10 سنوات . ومعظم الشركات لا تشترى حق امتياز على الإطلاق . فإذا كنت تفكر فى شراء حق امتياز فإنه يجب عليك أن تستقصى أولا قبل أن تستثمر فيه وأن يكون أيضاً لديك سجل لنجاح النشاط .

المعارض التجارية

أمامك فرصة لبيع منتجك من خلال المعارض التجارية حيث يحضر المشترون من آلاف الشركات هذه المعارض التجارية السنوية لكى يجدوا منتجات جديدة حتى يعرضوها على عملائهم ، فهم يعلمون جيداً أن أحدث المنتجات تقدم دائماً فى المعارض التجارية ، والمنتج الوحيد الجديد الذى يظهر فى الوقت المناسب يمكن أن يحقق مكسباً بملايين الدولارات .

وكما ذكرت آنفاً ، أنه يوجد أكثر من 15000 معرض تجارى يقام كل عام . وهناك شركات كثيرة تطور نشاطها بالكامل كى تظهر بصورة مشرفة فى المعارض التجارية .

المعارض الخيرية

من الممكن أن تقدم منتجك للسوق من خلال المعارض أو الأسواق الخيرية أو حتى بعرضه فى المعارض المقامة خصيصاً لجمع

التبرعات . وبالطبع يمكن أن يؤدى الإقبال الكبير على هذه المعارض إلى مبيعات كبيرة . ابحث عن الأماكن التى يوجد بها عدد كبير من المشترين الذين يحضرون هذه المعارض . فأنت بحاجة إلى البحث باستمرار عن طرق تجعلك تضع المنتج الذى تعرضه أمام أكبر عدد ممكن من المشترين المنتظرين .

جمع التبرعات

من الممكن فى كثير من الأحيان بيع المنتج الذى تعرضه من خلال المؤسسات الدينية والخيرية والغرفة التجارية أو المدارس التى بدورها تبيعه بغرض جمع التبرعات . بإمكانك أن تبيع حلوى وجوز الهند وألعاباً وسلعاً للمدارس وهيئات جمع التبرعات الأخرى .

وتحتاج معظم هذه الأفكار إلى طاقة وتخيل وتصور بدرجة أكثر من احتياجها للمال والمخاطرة . فيمكنك فى حالات كثيرة تلقى طلبات على المنتج حتى قبل أن تحصل عليه من الموردين ؛ ومن ثم تقلل مخاطر ركود البضاعة إلى أقل حدٍ ممكن .

ابدأ صغيراً وانْمُ تدريجياً

يعتمد نجاح أى مشروع على الاحتفاظ بنقدية طول الوقت ، إن ضعف السيطرة على المخزون ، والتى تعنى شراء بضاعة بكميات كبيرة والتى تنتهى بعدم البيع ، يعتبر أحد الأسباب الرئيسية لوقوع المؤسسات فى مشاكل . حاول أن ترتب بيع المنتج والحصول على " طلبيات " أكيدة بقدر الإمكان وذلك قبل أن تحدد طلبيتك من المورد أو المنتج .

تحرَّك ولكن ببطء . اتخذ خطوة كل مرة أو كل مدة وكن صبوراً ولا

تتعجل الأمور . لا تحاول أن تصبح ثرياً بسرعة وإنما حاول تحقيق الثراء ببطء . اختبر كل مرحلة تمر بها ، ومهما كان الأمر الذى تقوم به ، لا تفقد أو تضيع مالاً .

أتقن فن البيع

كل رجال الأعمال الناجحين هم فى الحقيقة رجال مبيعات ناجحون . فهم قادرون على الإقناع . وكما قال " روبرت لويس ستيفنسون " : يكسب كل فرد قوت يومه من خلال بيع شىء ما لشخص ما " ولكن السؤال الوحيد هو كيف تنمى مهارة البيع لديك ؟

فقير أم ثرى ؟

إليك هذه النقطة المهمة . يرجع السبب الرئيسى وراء تقاعد الناس فى الولايات المتحدة وهى فقراء إلى أنهم ليست لديهم دراية بعملية البيع أو أنهم يخافون من البيع ، أو يظنون أنهم جيدون جداً فى البيع . تعتبر عملية البيع واحدة من أكثر المهن التى تحقق دخولاً عالية . هناك خمسة بالمائة تقريباً من أصحاب الملايين العصاميين قضوا ، ومازالوا ، معظم حياتهم فى البيع ويعملون لدى شركات أخرى . بالإضافة إلى أن 74 بالمائة من رجال الأعمال الأمريكان من أصحاب الملايين العصاميين قد بدأوا أعمالهم كنتيجة لكونهم قادرين على بيع شىء ما لشخص ما . إن البيع طريق سريع نحو الثراء .

ماذا تقول للناس الذين يقولون إنهم يصلحون للقيام بالبيع ؟ إنه شىء ملهم أن تفكر فى شخصيات مثل **" لى لوكوكا "** الذى كان بصفته رئيساً **لشركة " كريسلر "** يتحدث فى الإذاعة والتلفاز ويتنقل حول البلاد باعتباره رجل المبيعات والمتحدث الرسمى عن منتجات

شركة " **كريسلر** " . هناك أناس **مثل " بيل جيتس " و " لارى اليسون " و" وارين بفيت " و " مايكل ديل "** الذين يعدون من أكبر أثرياء العالم فهم يقفون باستمرار أمام شخصيات مهمة ويعرفونهم الصفات الحسنة والفوائد للمنتجات والخدمات التى يعملون بها . الناجحون يستطيعون دائماً بيع أشياء إلى الأشخاص .

البيع مهارة يمكن تعلمها

هناك سؤال وحيد ربما يجب أن تطرحه على نفسك ألا وهو هل ستصبح ناجحاً فى البيع ؟ من حسن الطالع أن البيع مهارة قابلة للتعلم بمعنى أنه يمكن اكتسابها كما هى الحال فى كل المهارات التجارية الأخرى حتى وإن لم يسبق لك بيع أى شىء لأى فرد فى الماضى . بإمكانك أن تتعلم أن تكون رجل بيع لديك الكفاءة اللازمة لبدء وتكوين مؤسسة ناجحة .

أما إذا لم تكن موفقاً فى البيع ولم يكن لديك الرغبة فى أن تصبح جيداً فى عملية البيع لأى سبب من الأسباب ، فإنه فى هذه الحالة يمكنك أن تنمى وتطور العمل والنشاط فقط فى حالة الاستعانة بشخص آخر لكى يقوم بعملية البيع نيابة عنك . ولكن التحدى الذى ستواجهه هو أن الناس الذين على درجة من الكفاءة فى البيع إما لا يوافقون على العمل معك فى المقام الأول أو سوف يطلبون نسبة أرباح كبيرة فى المؤسسة فى مقابل العمل معك . هناك كثير من رجال الأعمال المبتدئين الذين يستخدمون ويوظفون رجال مبيعات للعمل لديهم ثم يصبحون بعد ذلك معتمدين اعتماداً كلياً عليهم . فإذا ما حدث وتركهم رجال المبيعات يمكن أن يؤدى ذلك إلى انهيار الشركة .

التحكم فى الإيرادات

هناك مهارات معينة فى أى نشاط يمكن الاستعانة بأشخاص يتمتعون بها سواء
من داخل الشركة أو من خارجها ، وهناك مهارات أخرى يجب أن تتقنها بنفسك إذا كنت تنوى أن تكون ناجحاً ومستقلاً مادياً . يعتبر التسويق والبيع من المهارات الرئيسية لأى صاحب نشاط ولا يمكن تفويضهما إلى أى شخص آخر .

وبقدر ما تصبح ممتازاً وبارعاً فى البيع ، تتاح لك فرص لأن تصبح مستقلاً مالياً وتعيش الحياة التى ترغبها وترجوها .

لقد بدأ " **توماس جى واتسون لاب** " مؤسس شركةIBM كموظف مبيعات شاب يبيع ماكينات تسجيل النقدية **بشركة National Cash Register Company** . ومن خلال بناء وتنمية مهارات البيع ، فقد تولى مسئولية شركة صغيرة لتشغيل وعمل بطاقات التسجيل الآلى وغير اسمها إلى **International Business Machines** وبالتركيز على البيع ورجال البيع جعل من شركة IBM واحدة من أعظم الشركات الناجحة فى العالم.

لقد بدأ " **ريتشارد سيز** " أحد مؤسسى " **بيرز روبيك آند كومبانى** " حياته المهنية بشراء ساعات اليد من تجار الجملة وبيعها بالتجزئة فى محطات السكك الحديدية . لقد راقت له عملية البيع والشراء وأداها على أكمل وجه لدرجة أنه انتهت به الحال إلى أن شارك " ألفن روبك " واستمر فى نجاحه ليبنى ويكون واحدة من أكبر شركات مبيعات التجزئة فى العالم .

يبدأ تقريباً كل نشاط ناجح من خلال شخص ما يبيع منتجاً أو خدمة . والبيع الشخصى المباشر هو نقطة البداية أو الانطلاقة

لمعظم الثروات العظيمة فى الولايات المتحدة . اتخذ قرارك اليوم بتعلم الطريقة ثم تميز فيها .

تحليل الفرص المتاحة

يعتبر تحليل الفرص المتاحة عملاً جيداً لتوسيع مداركك وتدعيم نشاطك وإيجاد أسواق جديدة للمنتج أو الخدمة التى تقدمها . ففى ظل تحليل الفرص المتاحة يمكنك استخدام إبداعك لإيجاد طرق مختلفة لنقل الكثير من المنتجات أو الخدمات التى تقدمها إلى عددٍ أكبر من العملاء .

إليـك عشـرة أسئلة يمكنك طرحها لكى تجد طرقاً أحدث وأفضل لتوزيع المنتجات أو الخدمات :

1 - 1. **ما الطرق الأخرى التى من خلالها تستطيع بيع منتجاتك** ؟
تذكر أن هناك عشرات الطرق المختلفة التى حددناها سابقاً . إن أخذ أى منتج ببساطة شديدة يباع بطريقة ثم بيعه بطريقة أخرى قد يكون كل ما تحتاجه لبداية نشاط ناجح أو تغيير نشاط موجود غير ناجح كى يصبح ناجحاً .

2 - 2. **ما العملاء الإضافيون لهذا المنتج** ؟ أين يوجد هؤلاء العملاء الإضافيون ؟ من هم هؤلاء العملاء الإضافيون ؟ إن وجود عميل جديد كقاعدة وأساس لمنتج موجود يمكن أن يكون المدخل إلى نجاح نشاطك .

3 - 3. **كيف تستطيع تعديل أو تغيير المنتجات أو الخدمات الموجودة التى تقدمها فى السوق لكى تجعلها أكثر جاذبية لعملائك** ؟ كيف تستطيع تغيير التغليف ؟ وتغيير طرق الاستخدام ؟

وتغيير الخصائص أو السمات ؟ وزيادة الحجم أو تقليل التعقيد أو تقليل الحجم أو تبسيط المنتج ؟ ابحث باستمرار عن طرق لعرض المنتج أو الخدمة بطريقة تبدو أكثر جاذبية لنفس العميل أو لمجموعة مختلفة من العملاء .

4 - 4. **ما هى التحسينات اللازم إدخالها إلى هذا المنتج لجذب عملاء آخرين** ؟ من الذى تعتقد أن بإمكانه استخدام المنتج والاستفادة منه ؛ ومن الذى لا يشترى من أى مُورد آخر فى الوقت الحاضر ؟ ما مجموعة العملاء الذين لا يستخدمون المنتج بالمرة فى الوقت الحالى ؟ كيف تجذب هؤلاء الأفراد ؟

5 - 5. **ما المنتجات الجديدة التى يريدها عميلك** ؟ إذا كانت لديك قاعدة عملاء موجودين فعلاً ، فما الذى يحتاجه عملاؤك والذى لم تتمكن من تزويدهم وتوفيره لهم حتى الآن ؟ وما الشىء الآخر الذى بإمكانك إنتاجه ويمكن لعملائك أن يستخدموه بالإضافة إلى ما تبيعه لهم بالفعل ؟

6 - 6. **ما الطرق الإضافية لتوزيع منتجك** ؟ ما الطريقة الأخرى التى يمكنك من خلالها توصيل منتجك لعملائك ؟ فكر فى الطرق المختلفة التى تم ذكرها آنفاً . أى منها يمكن أن يصلح للتطبيق ؟

7 - 7. **ما المنتجات الإضافية التى تستطيع توزيعها من خلال قنوات التسويق الموجودة حالياً** ؟ إذا كان لديك بالفعل قنوات توزيع تجزئة أو بيع مباشر أو بريد مباشر فما هى المنتجات الأخرى التى تستطيع عرضها وتستطيع بيعها مستخدماً نفس القنوات لنفس العملاء ؟

8 - 8. **ما المنتجات الجديدة التى تستطيع بيعها للعملاء الحاليين** ؟ ما الذى تستطيع بيعه أيضاً لعملائك الحاليين من خلال قنوات التوزيع الموجودة فعلاً ؟

9 - 9. **ما الأسواق الجديدة المتاحة لمنتجاتك الجديدة ولقنوات التوزيع الحالية لك** ؟ وبعبارة أخرى أين هم هؤلاء الناس أو العملاء

الذين لا يستخدمون منتجاتك أو خدماتك والذين بإمكانك الوصول إليهم من خلال قنوات التوزيع الموجودة ؟

10 - 10. **ما المنتجات الإضافية التى تستطيع إنتاجها فى ظل التسهيلات والمنشآت الموجودة حالياً** ؟ فى ظل العمالة الحالية ؟ فى ظل معرفتك الحالية ؟ فى ظل المهارات والقدرات الحالية ؟ ما الذى يمكنك إنتاجه أيضاً ؟ ما المنتجات أو الخدمات الإضافية التى بوسعك تقديمها للسوق الحالية ؟

تفضل معظم الشركات والأفراد العمل فى منطقة دافئة . حيث تبدأ تلك الشركات البيع بطريقة معينة ، وتستمر فى بيع وتسليم منتجاتها بنفس الطريقة ، ولكن المبيعات هى الاختبار الحقيقى . هل مبيعاتك عالية بدرجة كافية ؟ هل نشاطك مربح بدرجة كافية ؟ كيف يمكنك إيجاد طريقة لتغيير طرق البيع والتسليم للحصول على نتائج أفضل ؟ ففى أوقات التغير السريع يجب عليك أن تسأل وتجيب باستمرار عن هذه الأسئلة لأن منافسك أيضاً يسألها كل يوم .

الحصول على دعاية مجانية

لقد استخدمت شخصياً وعلى مدار السنين أساليب وطرقاً مختلفة للحصول على ما قيمته عشرات الآلاف من الدولارات من الدعاية المجانية فى الصحف والمجلات والإذاعة والتلفاز . تصلح هذه الطرق فى كل مكان ولكل فرد تقريباً . وفى كثير من الأحيان تكون قدرتك على الحصول على دعاية مجانية مفتاحاً وطريقاً نحو نشر ونماء وازدهار نشاطك أو منتجك بنجاح .

وبمجرد توفر المنتج أو الخدمة التى تكون جاهزاً لتقديمها للسوق ، يمكنك أن تبدأ فى التفكير فوراً فى كيفية جعل هذا المنتج أو هذه

الخدمة على درجة من **الأهمية** ، بحيث يكتب ويتحدث الناس عنها بدون أن تضطر إلى إنفاق أموال للإعلان عنها .

إليك القواعد التى يمكن من خلالها الحصول على الدعاية المجانية :

القاعدة الأولى : اطلبها أو ابحث عنها

إذا كنت تريد الدعاية ، فاطلبها وابحث عنها ، فلن يبحث الناس عنك لعمل دعاية لصالحك وإنما فى كثير من الأحيان سيقومون بعمل الدعاية لك إذا طلبت منهم ذلك .

القاعدة الثانية : أعدَّ نشرة صحفية

أعدّ نشرة إعلانية أو صحفية وأرسلها إلى كل الوكالات الإخبارية المناسبة . اطلع على الأبواب الإعلانية فى أية صحيفة ، أو محطة إذاعية ، أو محطة تليفزيونية ، أو مجلة أو أية وسيلة من وسائل النشر الأخرى ثم حرر خطاباً رسمياً على ورق الشركة التى تعمل بها وأرسله للمحرر ، مشتملاً على 100 كلمة فى وصف الخدمة أو المنتج . اكتب خطابك فى صورة مقالة إخبارية شيقة .

القاعدة الثالثة : اجعل المنتج حرياً بالإخبار عنه

اسأل هذا السؤال : " هل هذا المنتج يستحق الإخبار عنه ؟ " حاول أن تجعل المنتج أو الخدمة الجديدة التى تقدمها تحظى بالقبول عند الآخرين . منذ سنوات مضت أنفق رجل أعمال كل أمواله فى استيراد مصباح كهربائى معمر يدوم مشتعلاً لآلاف الساعات بدون تغييره ، وحاول أن يبيع هذا المصباح لمدة ثلاث سنوات ، ولقد أفلس تقريباً حيث لم يكن هناك من له الرغبة فى الشراء بسبب ارتفاع سعر هذا المصباح .

وفى نهاية الأمر قام رجل الأعمال بعمل شىء ما لجعل المصباح حريًا بالإخبار عنه . لقد أعلن أن هذا المصباح الكهربائى يدوم لمدة 50000 ساعة مما لفت أنظار واهتمام الوكالات الإعلانية والإخبارية وبعد فترة قصيرة تم عمل لقاءات معه فى البرامج الإذاعية والتليفزيونية تحدث فيها عن التطور العلمى الرائع ، وأصبح لدى الناس رغبة فى أن يسمعوا عن هذا المنتج اعتقاداً منهم أنه شيق ، ولم تمض الليلة حتى ارتفعت مبيعاته إلى أرقام فلكية وأصبح مستقلاً مالياً .

القاعدة الرابعة : حدد عملاءك

اسأل نفسك هذا السؤال : ما هى طبيعة وظروف العملاء الذين أتعامل معهم ؟ ثم بعد ذلك ابحث عن محطات الإذاعة والتلفاز والصحف والمجلات التى يستطيع هؤلاء العملاء الاستماع إليها أو مشاهدتها أو قراءتها .

القاعدة الخامسة : اختيار الوكالات الإعلانية بعناية

فكر بإمعان فى الوكالة الإعلانية التى يجب الاتصال بها ، انظر فى دليل الأسعار والبيانات ، حيث يعتبر المرشد فى صناعة الدعاية ، فهو الذى يعطيك الأسماء والعناوين وأرقام الهواتف وكل المعلومات المهمة عن الوكالة الإعلانية فى منطقة السوق الخاصة بك وعلى مستوى البلاد ، كما أنه يدلك على نوعية الإعلانات التى تقدمها الوكالة ونوعية العملاء الذين يخاطبونهم .

القاعدة السادسة : إيجاد أدوات عمل جيدة

إن ما تحتاجه للحصول على إعلان مجانى هو نسخة عنوان جيد

وواضح ومحدد ، وبعبارة أخرى اكتب عن المنتج أو الخدمة بدرجة تجعلها تستحق الكتابة عنها فى الوكالات الإخبارية مجاناً . اكتب عن المنتج أو الخدمة وكأنك تكتب مقالة إخبارية . اكتب الوصف فى خطابك بطريقة تسمح بنقلها على الهواء أو نشرها فى الصحف أو المجلات بدون تغييرها . احرص على كتابة خطاب شيق وجذاب .

القاعدة السابعة : أرسل صورة فوتوغرافية

أرسل صورة فوتوغرافية للمنتج المستخدم حالياً . فإذا أمكنك الحصول على صورة من شخص ما يستخدم المنتج أو الخدمة حالياً فإن هذا أكثر إثارة ويحتمل أن يستحق الإعلان عنه بدرجة كبيرة .

القاعدة الثامنة : استخدم البريد المباشر

استخدم البريد المباشر لاختيار وسيلة الإعلان فى أقسام معينة من الصحف والمجلات . على سبيل المثال إذا كان لديك منتج يناسب أسلوب حياة من يهوون أعمال البستنة أو مشجعى رياضة معينة ، فأرسل خطاباً إلى المحرر المختص بهذا القسم بالصحيفة أو المجلة أو محطة الإذاعة أو التلفاز . يبحث هؤلاء الأفراد عن صنف أو منتج جديد بالإعلان عنه مجاناً حتى يتعرف عليه الجمهور .

القاعدة التاسعة : عمل لقاءات إذاعية وتليفزيونية

استمر فى عمل اللقاءات الإذاعية والتليفزيونية إذا كان ذلك فى استطاعتك ، فذلك يهيئ لك الفرصة لمعرفة الآلاف من الناس بسرعة ، وفى كثير من الأحيان يؤدى إلى مبيعات هائلة من المنتج أو الخدمة .

إن أول خطوة نحو الوصول إلى عقد لقاءات وأحاديث إذاعية وأن

يكون هناك منتج يستحق الدعاية والإعلان عنه مجاناً هى أن تعد ورقة تحتوى على كل مواصفات المنتج وتعطيها للمعلن . أعدَّ ملخصاً بالفوائد أو الجوانب الشيقة للمنتج أو الخدمة التى تقدمها حتى يتمكن المعلن من قراءتها بسرعة ، ثم بعد ذلك ابدأ المقابلة واحرص على أن تكون سهلة بقدر الإمكان بحيث لا يجد المذيع صعوبة فى القراءة منها ويبدو متفهماً لها .

إذا بدأت الحديث عن موضوع ما فى برنامج تليفزيونى فحاول إيجاد استبيان ليعمل كملقن لمذياع البرنامج . احرص على إعطائه مجموعة أو سلسلة من الأسئلة تتراوح ما بين 10 و 12 سؤالاً تخمن أن المهتمين بالمنتج أو الخدمة التى تقدمها قد يسألونها . احرص على تشجيع وحث المضيف على أن يسألك هذه الأسئلة حتى تستطيع الإجابة عنها .

وبمجرد أن تبدأ فى الرد على الأسئلة فى الإذاعة أو التلفاز لا تكثر من الكلام العشوائى وإنما لابد أن يكون كلامك مستنداً إلى معلومات موثوقة . احرص على إعطاء أكبر قدر من المعلومات القيمة والمفيدة عن المنتج أو الخدمة ومقدار الفائدة التى يمكن أن يجنيها المستمع فى أقل فترة ممكنة . فكر ثم تحدث على أساس المنافع للعميل .

القاعدة العاشرة : اعرض شيئاً مجاناً

اعرض شيئاً ما مجاناً على جمهور المشاهدين إذا حانت لك الفرص بعرض شىء فى الإذاعة أو التلفاز ووجه الدعوة لهم للاتصال بك للحصول على هذا الشىء . واطلب منهم إرسال مظروف مُعنون بعنوان المرسل ، واعرض على العملاء المنتظرين شيئاً ذا قيمة وفائدة . إن هؤلاء الذين يتصلون بك للحصول على شىء مجانى

سوف يصبحون فى الغالب من عملائك ومن أشد المناصرين لمنتجاتك .

القاعدة الحادية عشرة : اترك بعض المعلومات عنك

عندما تقترب من إنهاء برنامجك الإذاعى أو التليفزيونى ، اترك كتيب شركتك أو بطاقة رجال الأعمال أو أية معلومات أخرى عن المنتج أو الشركة مع موظف الاستقبال . ربما تندهش من كم الناس الذين يتصلون بالإذاعة أو التلفاز يبحثون عنك أو عن شركتك ، عندما تترك هذه المعلومات مع موظف الاستقبال فإنه يمكنه إبلاغ هذه المعلومات لأى شخص يتصل .

منذ عدة سنوات ، حضرت مقابلة لمدة ساعة فى برنامج شهير بالتلفاز فى الصباح وعرضت هدية مجانية لكل فرد يتصل . لقد تلقت محطة الإذاعة مكالمات كثيرة جداً فى الساعة التالية لدرجة أن لوحة المفاتيح توقفت عن التشغيل . إنهم لم يروا هذا الكم من المكالمات قبل ذلك .

وبعد عدة أشهر وعندما فشل ضيف آخر فى التقديم ، قرروا الرجوع إلى مقابلتى مرة أخرى مستخدمين مقدمات ونهايات مختلفة . ومرة أخرى تلقوا أكثر من 500 مكالمة واحترقت لوحة التوصيل . وبهذا فقدوا المعلومات التى أعطيناها لهم ولم يجد المتصلون طريقة أو أية بيانات للاتصال بنا وبهذا فقدنا مقداراً أو عدداً ضخماً جداً من عمل منتظر .

يُنصح دائماً بترك معلومات فى أى مكان تذهب إليه . وكن ودوداً دائماً وخصوصاً مع موظف الاستقبال والمساعدين ، وكن مهذباً ولطيفاً وتعامل معهم على أنهم أفراد مهمون . قدم نفسك لهم وأعط

لهم المعلومات الضرورية حتى يتصلوا بك ويحيطوك علماً عندما يتصل بهم من يسأل عنك .

فرص هنا وهناك

هناك قول مأثور قديم يقول " الشخص الناجح يخلق لنفسه فرصاً أكثر مما يتاح له " ، ففى الحقيقة نجد أن هناك فرصاً غير محدودة للقلة القليلة من المبدعين والمبتكرين . فإذا ما كنت عازماً على الدخول فى عالم التجارة وإدارة الأعمال ، وأن تبدأ عملاً خاصاً بك ، فلن يقف أمامك أى عائق أو حد إلا ما تضعه أنت أمام نفسك فى تصورك الشخصى ، أى أنها حدود يفرضها الإنسان على نفسه بدرجة كبيرة .

ويوجد يومياً ما يقارب 3000 رجل وامرأة يتخذون قراراً بالدخول فى أعمال خاصة بهم . فهم يرغبون فى انتهاز فرصة لإدراك ونيل وتحقيق أحلامهم بالحرية والاستقلال والنجاح المادى . وما يفعلونه حتى الآن بوسعك أنت أيضاً أن تفعله .

ابدأ فقط !

هناك طرق كثيرة ومتعددة للبداية ، ففى الوقت الحاضر توجد طرق للنجاح فى أى نشاط أكثر مما تتخيل . هناك طرق لبيع منتجاتك وخدماتك أكثر مما تستطيع اكتشافه ومعرفته على مدار عمرك أو طيلة حياتك . إن كل ما هو مطلوب منك هو أن تتخذ القرار بالبداية . لا يوجد بديل للتركيز والمثابرة والعمل المستمر نحو الهدف .

عندما تكون مستعداً وجاهزاً لاتخاذ الخطوات الضرورية فسوف

تتعلم الدروس التى تحتاجها . ستجد الناس الذين يساعدونك وستكتشف الفرص التى تبحث عنها وتحقق النجاح الذى تنشده ، وذلك بشرط أن تحسم أمرك .

عليك باتخاذ القرار اليوم وتنفيذه الآن ، تصرف بدون تردد أو تأخير أو إرجاء ولا تنتظر ، ليس عليك إلا أن تبدأ .

تدريبات عملية

1 - 1. اتخذ القرار الذى بمقتضاه ستدخل فى أى نشاط معين خلال 30 يوماً . حدد المنتج أو الخدمة التى تروق لك وتشعر بحاجتك إلى بيعها ، واتخذ الترتيبات اللازمة لكيفية جلبها للسوق . استمر فى ذلك .

2 - 2. بعد التفكير بعناية وإمعان اختر طريقة للبيع تبدو منطقية ومعقولة للمنتج أو الخدمة التى تقدمها ، ثم بعد ذلك ركز على التمكن من إتقان التوزيع .

3 - 3. إذا كنت جاهزاً لهذا النشاط ، فاختر طريقة للبيع والتسويق واهتم بالتركيز على كل شىء يمكن من خلاله عرض المنتج أو الخدمة التى تقدمها بطريقة جديدة ومبتكرة .

4 - 4. ادرس قنوات التوزيع التى تتعامل معها وحدد ما يمكن عمله بطريقة وصورة مختلفة لتعرض منتجات أكثر تنوعاً وبطرق مختلفة لعملاء متنوعين . حاول أن تظل دائماً رحب الصدر وواسع الأفق ومتفائلاً دائماً .

5 - 5. طوّر مهاراتك البيعية . لقد استطاع حوالى 95 % من رجال البيع المحترفين تعلم كيفية البيع بشكل أفضل وأسرع مما كانوا عليه فى السابق . اعقد النية والعزم على استثمار أى مقدار من

الوقت والمال لكى تصبح ممتازاً وتحقق مبيعات عالية .

6 - 6. حاول إقناع الأفراد المناسبين وكوّن مجموعة من المبدعين الذين يعملون فى أنشطة مماثلة وحاول أن تجتمع معهم مرة أسبوعياً لمشاركتك الأفكار والخبرات التى يكون من الصعب بل من المستحيل أن تتعلمها وحدك .

7 - 7. كن على استعداد لتقبل الفشل فليس هناك شىء ينجح من أول مرة . اعقد النية على المحاولة ثم إعادة المحاولة وتعلم من كل أخطائك واعزم مقدماً على أنك لن تستسلم أبداً .

هناك حقيقة اقتصادية فى السوق التنافسية

وهى أن فعالية ونجاح التسويق هى المحدد

الرئيسى لنجاح أى عمل تجارى .

" سونيا راپابورت "

7 احصل على ما تحتاجه من المال

" لديك من القوة ما لم تحلم به . يمكنك عمل أشياء لم تتخيل يوماً قدرتك على أدائها . ليس هناك حدود لما يمكنك عمله أو إنجازه إلا تلك التى تصنعها أنت فى خيالك " .

" دارون بى كنج سلى "

يوجد ثلاثة أسباب رئيسية لعدم محاولة الناس تحقيق أحلامهم والبدء فى مشاريعهم الخاصة وتحقيق الاستقلال المادى الذى يرغبونه . ويكمن السبب الأول فى **الخوف من الفشل** وهو أكبر سبب للفشل فى حياة البشر .

إن الخوف من الفشل يستقر داخلك ويعوقك حتى يجعلك لا تستطع اتخاذ الخطوة الأولى . ولكى تحقق كل ما تصبو إليه ، بما فى ذلك أن تصبح ثرياً ، فإن أول شىء يجب عليك تعلمه هو أن تواجه مخاوفك ، وأن تتعلم كيف تسيطر عليها وتتحكم فيها وألا تعير هذه المخاوف اهتمامك .

الجهل يعود بك للوراء

يرجع السبب الثانى فى عدم تحقيق الإنجاز المالى والفشل إلى **الجهل** وعدم المعرفة . فكثير من الناس لا يعرفون كيف يبدأون ويكونون أنشطتهم أو كيف

يستثمرون أموالهم فى البورصة وفى السندات الحكومية وفى العقارات أو أية أدوات أو وسائل مالية أخرى ، ولسبب ما لا يهتمون أبداً أو يكلفون أنفسهم حتى عناء التعلم . فهم يعيشون حياة ملؤها

اليأس ، يحسدون الآخرين الذين استطاعوا تكوين أنفسهم ، ولكنهم لا يفعلون شيئاً لأنفسهم ويظلون على هذه الحال حتى الموت .

نقص الأموال

يرجع السبب الثالث فى عدم إقدام الناس على البدء فى أنشطتهم الخاصة إلى شعورهم **بنقص المال** . فهم يعتقدون أنهم ليس لديهم الأموال الكافية ، وأنهم لا يستطيعون الحصول على الأموال التى يحتاجونها من مصادر أخرى .

معظم الطموحين من رجال الأعمال يذهبون إلى البنوك والمصارف المحلية ليقترضوا أموالاً لتمويل الأفكار المتعلقة بأنشطتهم الخاصة ، وعندما يرفض البنك إعطاءهم أموالاً تنتهى بهم الحال إلى أنه ليست هناك أموال متاحة أمامهم وبالوصول إلى هذه النتيجة نجدهم يتوقفون ويعودون إلى العمل لدى الآخرين مقابل أجر .

ومن المصادفة أن تكون أهم المزايا قيمة وفائدة لتحقيق النجاح والاستقلال المادى هى الطموح والطاقة والخيال والرغبة والحماس الملتهب . فإذا ما كانت لديك هذه الخصائص مصحوبة بالرغبة فى العمل والتضحية والتفانى فسوف تكسب وتجذب كل ما تحتاجه من أموال فى نهاية الأمر .

الأموال متاحة فى كل مكان

هناك عدة مصادر للأموال التى بإمكانك استخدامها لتبدأ وتبنى نشاطك الخاص . وفى حياتى المهنية كمدير للأعمال استخدمت ومازلت أستخدم واحداً من هذه المصادر فى البدء وإنشاء المشاريع على مدار السنين . وإليك هذه المصادر :

الإنفاق من مدخراتك الخاصة

إن حسابك الادخارى الخاص بك يعتبر أول بل أهم شىء . فلقد ألقيت الضوء سابقاً فى الفصول الأولى على ضرورة وأهمية التركيز على الادخار . فإذا لم تكن قد دربت نفسك على الادخار وتجميع المال اللازم لبدء أى نشاط خاص ، فهذا يدل على أنه ليس لديك الشخصية والنظام لإنجاح أى مشروع تنشئه .

بيع بعض الأصول والمقتنيات

يمكنك أن تُكون بعض المال ببيع المقتنيات والأصول . بإمكانك بيع منزلك ، أو سيارتك ، أو بعض أثاثك . بإمكانك أن تبيع كل شىء تقتنيه . يمكنك أن تحول وثيقة التأمين على حياتك إلى سيولة نقدية . كما يمكنك فى بعض الأحيان أن تبيع أسهماً وسندات حكومية أو أوراقاً مالية تمتلكها أو تحول حساب المعاش والتقاعد إلى سيولة نقدية كل ذلك بغرض الحصول على النقدية اللازمة لبداية نشاطك أو مشروعك الخاص بك .

معظم الناس الذين بدأوا العمل فى أنشطة خاصة بهم لأول مرة انتهى بهم الحال إلى بيع كل شىء لديهم وذلك بغرض الحصول على المال الذى يكفى لبدء أعمالهم الخاصة .

استخدام بطاقة الائتمان

هناك مصدر آخر للمال يمكنك الاستعانة به لكى تبدأ أو تنشئ نشاطك الخاص وهو بطاقات الائتمان . لقد كانت بداية كثير من المؤسسات الأمريكية الناجحة من خلال أفراد أخذوا أكبر عدد من بطاقات الائتمان عندما كانوا يعملون ثم بعد ذلك اقترضوا أموالاً بضمان هذه البطاقات وعاشوا عليها لمدة تتراوح ما بين عامين أو

ثلاثة حتى تصبح مؤسساتهم مربحة .

هناك صديق لى يعمل فى **شركة فورتش** قد نمّى معدّل الائتمان لديه حتى بلغت ثروته على بطاقات الائتمان 5000 دولار قبل أن يستقيل ، وقد كان فى ذلك الوقت قادراً على بداية نشاطه ، وفى نهاية الأمر نجح فى تحقيق الاستقلال المالى .

ولا تعد هذه استراتيجية متميزة . فبطاقة الائتمان غالية جداً وتكلف فى بعض الأحيان 18 بالمائة فائدة سنوية ، ولكن إذا كانت تحول دون التعرض للإفلاس ، وتسبب البقاء فى السوق بدرجة كافية لتستمر ، فهى طريقة شائعة وفى ازدياد ويستخدمها رجال الأعمال للشروع والبدء فى أنشطتهم .

القروض الشخصية

بإمكانك الحصول على قرض شخصى ، وهى القروض التى يتم إعطاؤها لك بضمان وظيفتك وشخصيتك وتاريخك فى سداد قروضك الائتمانية السابقة . يمكنك فى بعض الأحيان الحصول على قرض ائتمانى من البنك مستنداً إلى الأصول والمقتنيات التى لديك . يمكنك حينئذٍ استخدام هذا القرض لتبدأ نشاطك أو مؤسستك حتى تحقق مبيعات وربحية كافية .

احرص على أن تكتسب سمعة جيدة فى سداد قروضك . إذا كنت تفكر فى بداية نشاط أو مشروع جديد فى المستقبل فإن هناك فكرة حكيمة وهى أن تبدأ الاقتراض من البنك الذى تتعامل معه ثم تعيد سداده بعد ذلك مما يجعل مسئولى هذا البنك يعتبرونك مؤتمناً وأهلاً للثقة .

رغبة البنوك والمصارف فى عمل قروض آمنة

يهدف أى موظف بالبنك أو مدير البنك إلى عمل قروض جيدة آمنة ، أى يتم دفعها بالفائدة فى موعد استحقاقها . إذا كان باستطاعتك أن تقنع موظف البنك أنك كمقترض محل ثقة وبإمكانه أن يعول عليك ، فسوف يقرضونك كل الأموال التى يشعرون بأنك قادر على توظيفها جيداً ثم إعادة سدادها . ولكن أولاً لابد أن يكون لك سمعة جيدة فى التعامل مع البنوك لتبدأ بها .

لى صديق يفتخر بنفسه بأنه يشترى كل شىء نقداً . فليس عليه أية قروض أو أية بطاقات ائتمان ولم يسبق له التعامل مع البنوك فى أية معاملات مالية من أى نوع . وعندما قرر البدء فى نشاطه الخاص وعلى الرغم من أنه قد جمع أصولاً ضخمة وكان محل ثقة ويؤتمن على رد الدين ، لم يقرضه أى بنك أية مبالغ وذلك بسبب أنه ليس لديه أى تاريخ أو سمعة فى الاقتراض من البنوك .

القاعدة الرئيسية لبناء علاقات مع البنك وكسب ثقته هو أن تقترض من البنك مبالغ كبيرة وتردها فى ميعادها أو قبل ذلك . إذا كان ذلك ضرورة ، فابحث عن شخص ممن يتمتعون بدرجة عالية من الثقة الائتمانية لكى يكون ضامناً للوفاء بالقرض معك ؛ ثم قم بعد ذلك بسداد القرض قبل تاريخ الاستحقاق ، وبعد أن تفعل مرتين ستكسب ثقة ائتمانية وسوف تستطيع بعد ذلك الاقتراض بدون ضامن . يجب عليك أن تبنى هذه الثقة الائتمانية عندما تكون لديك وظيفة وقبل أن تبدأ نشاطك .

اقترض بضمان أملاكك

يمكنك اقتراض أموال بضمان بعض أملاكك . أى أنه يمكنك الاقتراض بضمان سيارتك ، بضمان الأثاث ، بضمان قارب ، بضمان

منزلك . لقد بدأت أنشطة كثيرة من خلال الرهن العقارى أو الاقتراض بضمان أى شىء يمتلكه صاحب النشاط .

أموال الأحبة

يعتبر ما يسمى بـ " أموال الأحبة " المصدر الرئيسى بنسبة 99% تقريباً لتمويل أى نشاط جديد . وأموال الأحبة هو المال الذى يعطيه الناس لك أو يقرضونك إياه ليس إلا لأنهم يحبونك . وهذا هو المال الذى يأتى من الأصدقاء والأقارب وزملاء العمل ووالديك وهكذا .

إن المؤسسات الجديدة التى تظهر إلى حيز الوجود تكون عالية المخاطرة ، وليس من مصلحة البنوك أن تعرض نفسها للمخاطرة وإنما من شأنها أن **تتجنب** المخاطر . ولهذا السبب نجد أن مصارف قليلة تقرض شخصاً يبدأ نشاطاً ، إلا إذا كانت على قناعة بأن هذا الشخص لديه من الأموال والأملاك ما يكفى لإعادة سداد القرض حتى إذا لم يكتب للنشاط النجاح .

إن الوحيدين الذين يقبلون مخاطر نشاط جديد هم هؤلاء الذين يحبونك . وسوف يعطونك المال لأنهم يثقون فى قدراتك ويتمنون لك الأفضل .

القرض التجارى

احصل على قرض تجارى . وتستلزم القروض التجارية غطاء من الأصول السائلة بمعدل دولارين على الأقل لكل دولار ترغب فى اقتراضه . وتشترط القروض التجارية أيضاً سجلاً تجارياً لعمل أو نشاط ناجح افتتح منذ عام أو عامين على الأقل . ولكى تقترض أموالاً لمؤسستك ستكون بحاجة إلى قوائم مالية حديثة جداً هذا بالإضافة إلى ضمانات **شخصية** تغطى كل شىء تمتلكه أو

ستمتلكه .

ستجد كثيرين ينصحونك بألا تقدم ضمانات شخصية عندما تحصل على قرض لمؤسستك أو النشاط الذى تقوم به . ياله من سخف ! فقبل أن يوافق البنك على إقراضك مبلغاً من المال لبدء نشاطك فإنهم سيحتاجون ضمانات ليس منك فحسب ولكن من شريك حياتك ، وفى كثير من الأحيان من والديك . ليس من شأن البنوك أو من مصلحتها تحمل المخاطر .

العوامل الخمسة التى تبحث عنها البنوك

هناك خمسة عوامل تهتم البنوك بالبحث عنها قبل أن تشرع فى الموافقة على إعطائك قرضاً ، وتسمى شروط الإقراض أو الاقتراض ، ويجب أن تكون جاهزاً لكى تبين وتوضح هذه الشروط الخمسة للبنك عندما تتقدم بطلب قرض منه :

1 - 1. **أصول ضامنة** : يبحث البنك أولاً عن أصول تضمن السداد . ما هى الأصول التى ستوفرها لكى تغطى القرض ؟ والأصول الضامنة عبارة عن شىء يمكن بيعه نقداً بسرعة إلى حد ما لإعادة السداد للبنك فى حالة عدم نجاح النشاط .
2 - 2. **الشخصية** : تبحث المصارف والبنوك عن الشخصية . ما هو سجلك السابق فى سداد القروض ؟ ما هى الشخصية التى تتمتع بها من حيث الأمانة والثقة ؟ من يعرفك ؟ من سيضمنك ؟
3 - 3. **تحديد مركز العميل** : يضع البنك فى الاعتبار مدى ثقته فيك . ما كم أو مقدار الأموال التى اقترضتها وأعدت سدادها فى الماضى ؟ ما مدى أو درجة السمعة الجيدة التى تتمتع بها اليوم فيما يخص الاقتراض ؟

فمنذ سنوات وبصفتى صاحب نشاط صغير كان هناك منزل أردت شراءه ودفعت 20% من ثمنه على سبيل الضمان ، وتقدمت بطلب رهن عقارى للباقى . ويعتبر هذا فى العادة قرضاً قياسياً يسهل الحصول والموافقة عليه . ولكن منذ سنوات قليلة قبل ذلك وعندما كنت خارج المدينة لعدة أسابيع وصلت فاتورة ببطاقة ائتمان لم يكن قد تم دفعها حتى بعد مرور 30 يوماً من ميعاد استحقاقها . وتسببت هذه النقطة السوداء أو السمعة غير الجيدة فى اهتزاز ثقة البنك فىّ ، مما أدى إلى رفض طلب الرهن العقارى الذى قدمته .

خلاصة القول إن الثقة الائتمانية غالية جداً وتعلق بك أينما ذهبت . وإننى شخصياً على معرفة بأناس كثيرين تهدمت حياتهم وأصبحوا فقراء بسبب عدم المبالاة بسداد ديونهم . لقد فشل هؤلاء الناس فى سداد أقساط بطاقة الائتمان أو أقساط السيارة ، أو الإيجار عند استحقاقها وقد تم إبلاغ دائرة الائتمان الرسمية عن هذه الحالات . ولقد لازمتهم درجة السمعة السيئة لمدة تقارب 10 سنوات فى كل مكان فى البلاد . لا تدع ذلك يحدث لك .

1 - 1. **رأس المال** : يحرص كل بنك على معرفة كم الأموال التى لديك . كم يبلغ مقدار المال الذى ترغب فى استثماره ؟ يعتبر هذا قياساً لدرجة التزامك وحرصك على نجاح المؤسسة .

2 - 2. **الثقة** : تعتبر درجة الثقة **فيك** هى من آخر العوامل التى يمكن أن يقرر البنك على ضوئها إقراضك من عدمه . يجب أن يتوافر للمصرفى الثقة فيك ويتأكد من أنك الفرد الذى سينجح فى النشاط أو المشروع الذى سيقرضك المال من أجله .

نضج العلاقات مع البنوك بمرور الوقت

اقتراض الأموال من البنوك هو سلسلة من العمليات المالية التى تمر بأطوار مختلفة وتنضج بمرور الزمن . فعندما تحاول الاقتراض لأول مرة ، سيطلب البنك منك ما قيمته 5 دولارات فى صورة أصول واستثمارات شخصية وأصول أخرى لكل دولار تقوم باقتراضه . وسوف يطلبون منك أيضاً ضمانات شخصية تضمن سداداً للقرض فى حالة تعرضك للإفلاس . ولكن بعد أن يكون لدى البنك معرفة وثقة فيك من خلال الخبرة والتعامل معك تتناقص تبعاً لذلك المتطلبات التى يحتاجها لإقراضك خطوة بخطوة .

بعد مرور خمس سنوات من الاقتراض الناجح وإعادة السداد من البنك فإن شروط الأصول والمقتنيات وحتى الضمانات الشخصية تتضاءل وتتناقص ، حتى أن موظفى البنك سيكونون مسرورين بالموافقة على القرض الذى تأخذه من البنك . وخلال مرحلة معينة ستجد المسئولين أنفسهم عن البنك يعرضون عليك التوسع فى نشاطك أو فى عمل أى استثمارات أخرى .

الإيجار أو التأجير

هناك طريقة أخرى يمكن من خلالها تمويل مشروعك وذلك من خلال الإيجار ، فبدلاً من شراء السيارات والأثاث والمبانى والتجهيزات المكتبية نقداً . فإن بإمكانك سداد مدفوعات شهرية وذلك بتأجير هذه الأشياء شهراً وراء شهر أو سنة وراء سنة . تعتبر هذه طريقة متعقلة للبداية وخصوصاً أنه لا يمكن التنبؤ بمبيعاتك وتدفق النقدية فى المراحل المبكرة لبداية النشاط .

أثناء ازدهار شركات التكنولوجيا فى وادى السليكون وفى جميع أنحاء الولايات المتحدة فى أواخر 1990 استطاع عدد كبير من

رجال الأعمال من غير ذوى الخبرة جمع وتشغيل كميات كبيرة من رأس المال المغامر فى أعمال طويلة الأمد . ثم وقعوا بعد ذلك فى خطأ وضع مقدار كبير من النقدية فى أبنية مكتبية جميلة وأثاث غالى الثمن وسيارات وطائرات مستوردة وإعلانات ضخمة ، ثم نفدت أموالهم ولم يستطيعوا الاقتراض مرة أخرى . ونتيجة لذلك انهارت أنشطتهم وفقدوا كل شىء . احرص على الإيجار بقدر الإمكان بدرجة أكثر من الشراء .

إعادة الاستثمار طريقك للنجاح

هناك طريقة لتمويل وبناء وتنمية نشاطك وهى إحدى أعظم وأشهر الطرق والاستراتيجيات الناجحة والتى تسمى إعادة الاستثمار ، وهى تتطلب منك أن تبدأ صغيراً وتحقق مبيعات وأرباحاً ثم تعيد استثمار الأرباح فى النشاط ثم تحقق مبيعات أكثر ثم تكرر نفس العملية .

لقد بدأ بعض الرجال والسيدات الذين أصبحوا اليوم أصحاب الملايين بمبالغ صغيرة أو كوّنوا ثرواتهم من خلال إعادة الاستثمار . وعلى الرغم من البداية ببطء طبقاً لنظام إعادة الاستثمار فإن هناك مُميزات لهذه العملية تجعلها فى كثير من الأحوال أفضل من البداية بكثير من المال .

استخدم الإبداع وتعلم بسرعة

عندما تكون مضطراً لإعادة الاستثمار وبناء نشاطك ببطء ، يجب أن يحل العمل الجاد والإبداع والابتكار محل المال ، يجب أن تعمل بما هو متاح أمامك الآن . وحيث إنك لا تملك إلا القليل جداً من المال ، فلن تستطيع تحمل ارتكاب أخطاء . وهذا بدوره يجعلك أكثر حدة

وسرعة من هؤلاء الذين يتمتعون برفاهية المال الكثير الذى يحتفظون به فى البنوك . تذكر ما حدث لأصحاب الملايين وأن هناك عدداً كبيراً منهم يعيشون عالة على ذويهم اليوم .

لقد فشلت كثير من الشركات وتعرضت لكثير من المشاكل بسبب أنها بدأت بأموال كثيرة مع عدم خبرة أصحابها بكيفية إدارة هذه الأموال . عندما تبدأ فى إعادة الاستثمار فإنك تكون على وعى ودراية بكل دولار داخل أو خارج نشاطك وسوف تصبح أكثر ذكاء وبراعة من أناس آخرين . وعندما تبنى مشروعك من أرباح مبيعاته ومن تدفقاته النقدية فسوف يصبح مؤسسة قادرة على البقاء والمنافسة فى السوق لسنوات طويلة .

استخدم تمويل العميل

يمكنك أن تقوم بتمويل نشاطك من خلال استخدامك ما يسمى " تمويل العميل " . وطبقاً لهذه الطريقة يوفر لك العملاء الأموال التى تحتاج إليها لإنتاج السلع أو الخدمات التى تبيعها لهم مقابل المال الذى دفعوه لك بالفعل مقدماً .

لقد بدأ " **روس بيروت** " المليونير الكبير الحالى مشروعاته بألف دولار كان قد اقترضها من والدته وهو ما يسمى " مال الأحبة ! " . وبعد العشرات من مكالمات البيع ، توصل فى النهاية إلى عميل يتبنى فكرة التعامل مع طريقة معالجة البيانات الخاصة بالخدمات الإدارية بشركة العميل . لقد أقنع " بيروت " العميل الأول له بدفع 50 بالمائة من الأتعاب مقدماً حتى يستطيع " بيروت " تحمل شراء تجهيزات الكمبيوتر وتسليم الخدمات فى البداية .

طلب تأمين أو " عربون "

يطلب كثير من الشركات 50 بالمائة على سبيل تأمين أو " عربون " عند طلب السلعة وقبل إتمام عملية البيع ، وهم يستخدمون هذا المال فى شراء المواد الخام ويدفعون للعامل لإنتاج المنتج الذى تم التعاقد على بيعه بالفعل ، أما الربح فيكون ضمن نسبة الـ 50 بالمائة الباقية التى يتم تحصيلها عند تسليمه للمنتج أو الخدمة .

احصل على ثمن البضاعة المباعة أولاً

تتبع كثير من الشركات نظام تمويل العميل عند بدء نشاطها . وهم يطلبون من العميل أن يدفع مقابل كل أو جزء من " الطلبية " عند التعاقد . فإذا تعذر ذلك ، فإنهم يقنعون العميل بالموافقة على الدفع عند تسليم " الطلبية " وذلك بدلاً من الانتظار 30 أو 60 أو 90 يوماً . ثم يقومون بعدها بتحصيل هذا المبلغ وشراء المستلزمات التى يحتاجونها .

تسمى هذه الطريقة بـ " **إيصال إسعاف للحصول على المال** " وهى شائعة ومعروفة جداً فى المؤسسات الصغيرة . وفيها تحصل على المستلزمات التى تحتاجها بالأجل من المورد خلال فترات ائتمان تصل إلى 30 أو 60 يوماً ثم تقوم ببيع المنتج وتحصل على قيمته ، ثم تتحول بعد ذلك للسداد للمورد قبل ميعاد استحقاق الإيصال . وفى ظل هذه الطريقة لا يكون لديك مال لتوظيفه واستثماره ، ولكن من خلال بيع منتج واستلام مدفوعات مقابل هذا البيع ، ثم القيام بعد ذلك بالسداد للمورد يمكنك أن تتواجد فى السوق وذلك دونما حاجة إلى نقدية للاستثمار أو التعرض للمخاطر .

بيع الاشتراكات

يعتبر بيع الرسائل الإخبارية فى صحيفة معينة ، والحلقات

الدراسية ، والاشتراكات من أى نوع طريقة أخرى من طرق تمويل العميل . حيث يدفع العملاء مقابل المنتج أو الخدمة مقدماً وقبل الاستلام . وطبقاً لنظام **الاشتراك** يدفع العملاء ثمن المنتج بأكمله قبل عام من استلام أول إصدار .

البيع بالبريد المباشر

يعتبر البيع بالبريد المباشر شكلاً آخر من أشكال تمويل العميل . وفيه تعلن عن منتجك ، ثم تتلقى الطلبيات قبل أن تتسلم البضاعة . ويتم فى الواقع استلام الأموال نقداً قبل أن تقوم بشراء وتسليم المنتج أو الخدمة . ففى حقيقة الأمر يدفع عملاؤك للنشاط كلما تقدم .

التراخيص

من الممكن أن تستخدم طريقة تمويل العميل من خلال الحصول على ترخيص بحق الإنتاج أو التسويق لمنتج معين تملكه أو تتحكم فيه مقابل مبلغ من المال يدفع عن كل وحدة تم بيعها .

وجود وكيل

من الممكن أن تستخدم تمويل العميل من خلال الاستشارات . يبدأ كثير من المؤسسات الصغيرة بالاستعانة بشخص يتمتع بخبرة ومعرفة فى مجال معين . يقوم هذا الشخص بعرض خدماته كمستشار طبقاً لما يسمى " الخدمات الاستشارية " وفى ظل هذا المبدأ يدفع العملاء لك مقدم أتعاب شهرياً لكى تعمل معهم لعدد معين من الأيام أو الساعات كل شهر .

فإذا ما كنت تتعامل على أساس الاستشارات لعدة أيام أو أسابيع ، يمكنك عمل فاتورة للعميل عند أداء أى عمل ، على أساس أسبوعى

أو شهرى . وبهذه الطريقة يمول العميل عملياتك .

التسويق متعدد المستوى

يعتبر التسويق متعدد المستوى طريقة أخرى من طرق تمويل العميل . وطبقاً لهذه الطريقة فإنك لا تحتاج إلا إلى مجموعة أشياء كعينة للبداية . يمكنك أن تتلقى
" طلبيات " وتحصل على مدفوعات مقابلها بعد أن تعرض العينة للعميل . ثم يمكنك بعد ذلك شراء المنتجات من المنتج وتسليمها والاحتفاظ بالربح .

تفعيل " طلبيات " الشراء

تستخدم شركات كثيرة البنوك لتفعيل طلبيات الشراء من عملائها . ويتم هذا على وجه الخصوص إذا تلقيت طلبية من شركة كبيرة تتمتع بسمعة طيبة ، ويعتبر طلب الشراء فى هذه الحالة ضماناً بالدفع عند تسليم المنتج أو الخدمة التى تعاقدت على بيعها . وحيث إن العميل الذى تتعامل معه يتمتع بدرجة ائتمانية وثقة وقدرة على سداد الديون ، فسيقرضك البنك 70 أو 80 بالمائة من القيمة الاسمية لطلب الشراء . ثم يقومون بعد ذلك بتحميلك فائدة على القرض لتحمل الفرق بين الوقت الذى دفعوا فيه الأموال لك والوقت الذى قمت فيه بتجميع الأموال من العميل ، وقم بعد ذلك بعملية السداد للبنك .

حق الامتياز لنشاطك

تعتبر طريقة تمويل العميل وسيلة معروفة لنماء وزيادة رأس المال التى تراها مستخدمة من حولك طوال الوقت . فعلى سبيل المثال ، يعتبر حق الامتياز شكلاً من أشكال تمويل العميل . حيث يوسع

صاحب حق الامتياز النشاط من خلال بيع حق استخدام النشاط والاسم فى منطقة سوقية أخرى . ويدفع مشترى حق الامتياز أتعاب هـذا الحـق الـذى يقـدم المـال الـلازم لتـدعيم عمليـة حـق الامتيـاز الجديدة . يوجد لدى شركة " ماكدونالدز " حتى الآن عدد 30000 حق امتياز حول العالم مبنية على مفهوم تمويل العميل .

ابحث عن رأس المال المغامر

يتم تمويل بعض الشركات من خلال استخدام رأس المال المغامر ، وهو مال يريده أفراد ذوو خبرة وينطوى على نسبة مخاطرة عالية تشبه مخاطر رأس المال المستثمر فى الشركات سريعة النمو . وهذا النوع من الأموال معروف جداً ولكن من الصعب تجميعه .

يحاول كثير من رجال الأعمال الصغار الاستعانة برأس المال المغامر لبداية أنشطتهم . وهم يندهشون تماماً من صعوبة ذلك . حيث لا يوافق أصحاب رؤوس الأموال المغامرة إلا على أقل من 1% من مقترحات الأنشطة التى يتلقونها ، وذلك لأن الأنشطة الجديدة على درجـة عاليـة مـن المخـاطرة . هنـاك حوالـى 99 بالمائة من كل المقترحات والخطط المتعلقة بالأنشطة والتى يتم تسليمها لأصحاب رؤوس الأموال المغامرة يتم إلقاؤها فى النهاية فى سلة المهملات . فليس من شأن أصحاب رؤوس الأموال المغامرة أن يخسروا أموالهم فى سبيل إرضاء عملائهم .

المتطلبات الثلاثة لرأس المال المغامر

يقوم الرأسماليون المغامرون بالاستثمار فى أى نشاط فقط عندما يكون لهذا النشاط سجل ناجح . إذ يجب أولاً أن يكون أداء النشاط أو المؤسسة ناجحاً لمدة لا تقل عن سنتين . وفى هذه المرحلة يقدم

صاحب النشاط اقتراحاً إلى الرأسماليين المغامرين بطلب أموال للتوسع فى النشاط وانتهاز فرصة انتعاش السوق .

ثانياً : يجب على صاحب النشاط تسليم خطة عمل كاملة والتى قد يستغرق إعدادها ما بين شهرين إلى ستة أشهر وربما تتطلب فترة تتراوح بين 100 إلى 300 ساعة من العمل المتواصل ، وربما تتكلف من 25.000 إلى 50.000 دولار إذا يقوم بتجهيزها مستشار من الخارج . ولا يقبل الرأسمالى المغامر حتى مجرد الحديث إلى أى شخص بدون خطة عمل مفصلة وكاملة يفهمها رجل الأعمال ويستطيع شرحها بالتفصيل .

العنصر الثالث وهو فى كثير من الأحيان يعتبر من أهم العناصر التى يبحث عنها أصحاب رأس المال المغامر قبل إقدامهم على عملية الاستثمار فى شركتك يتمثل فى فريق إدارة ذى كفاءة عالية . حيث يهتم الرأسماليون المغامرون أيضاً بالنظر عن قرب إلى خبرات مديرى الشركات بدرجة أكبر من أى عامل آخر وذلك عند اتخاذ قرار بإقراض هذه الشركة أموالاً .

إذا لم يكن لديك لأى سبب كان سجل يبرهن على نجاح مريح للنشاط ، وخطة عمل كاملة تشرح بالتفصيل سبب احتياجك للتمويل والمشروع الذى تنوى استخدام المال فيه ، وإن لم يكن لديك فريق إدارى على درجة من الكفاءة العالية ، فإنه من الأفضل فى هذه الحالة البحث عن مصادر أخرى للتمويل وليس من الرأسماليين المغامرين .

استشر إدارة المشروعات الصغيرة

يمكنك فى كثير من الأحيان أن تلجأ إلى إدارة المشروعات الصغيرة .

وسوف تمول هذه الهيئة مشروعك بعد أن تكون قد استنفدت محاولاتك فى البحث عن ممول . وهذا يعنى أنها سوف تضع خطة مشروعك فى الحسبان وتقرضك ما تحتاجه من مال فقط بعدما يرفض بنكان على الأقل أو أية مؤسسات مالية أخرى تمويلك .

ومن حسن الطالع أنه نظراً لأن إدارة المشروعات الصغيرة عبارة عن هيئة حكومية حتى وإن لم توافق على القرض ، سوف يساعدك المسئولون هناك على تشغيل نشاطك بطريقة أكثر نجاحاً . فسوف يمدونك ويزودونك بالخدمات الاستشارية بتكلفة منخفضة وربما تكون بدون تكلفة أحياناً ، ويوجد لدى إدارة الأنشطة الصغيرة دفاتر ومنشورات وكتب وكراسات وهكذا والتى يمكن أن تساعدك على أعمال التسويق والتمويل والبيع والجوانب الأخرى لنشاطك . هناك الكثير من الشركات الصغيرة والمتوسطة تم إنقاذها وتحويلها من مؤسسات خاسرة إلى مؤسسات ناجحة بفضل إدارة المشروعات الصغيرة .

ابحث عن التمويل من شركات الاستثمار فى المشروعات الصغيرة

يمكنك فى بعض الأحيان إنماء وزيادة المال من خلال شركات الاستثمار فى المشروعات الصغيرة SBIC ، وهذه الشركات عبارة عن مجموعات مغامرة تشارك معاً بالمال للاستثمار فى مشاريع صغيرة متوقع لها النجاح والازدهار . وهى مشابهة لمجموعات رأس المال المغامر فى أنها تتطلب سجلاً كاملاً عن المشروع قبل أن تقوم بالاستثمار معك .

يطلب كل من ممولى رأس المال المغامر وشركات الاستثمار فى المشروعات الصغيرة أسهماً عادية فى شركتك . ويطلبون فى كثير من الأحيان أسهماً مسيطرة أى 51 بالمائة أو أكثر من الأسهم فى

مؤسستك قبل أن يستثمروا معك . فإذا لم يكن أداؤك على المستوى المطلوب ولم تحقق الأرباح التى وعدت بها فسوف يكونون فى وضع يسمح لهم بتولى مسئولية شركتك ويحلون محلك من خلال إدارة على درجة من الكفاءة ويغطون استثماراتهم .

إصدار أسهم للاكتتاب العام

يمكنك زيادة رأس المال لمؤسستك من خلال عرض أسهم للاكتتاب العام . وفى أثناء فترة ازدهار شركات التكنولوجيا كانت هناك شركات كثيرة تدخل فى السوق وتبيع أسهمها وتزيد رأس مالها بكميات كبيرة حتى قبل أن تنجح أو تبيع وحدة منتج أو خدمة ، ويسمى هذا النوع بالشركات " ذات الدخل المقدم " . إن هذا النوع من الاستثمار الذى يطرح أسهم الشركة للاكتتاب العام قبل عمل النشاط لم يحدث من قبل وربما لن يحدث مرة أخرى .

وفى العادة فإن عرض الأسهم للاكتتاب العام يتطلب سجلاً من الربحية لعدة سنوات ، ويتطلب كذلك قوائم مالية ويتم الطرح العام من خلال مؤسسة سمسرة تتولى أمر التفاصيل ثم تعرض بعد ذلك الأسهم للاكتتاب العام لعملائها .

نسبة السعر إلى الأرباح

التعامل مع الجمهور إحدى أسرع الطرق نحو الثراء فى الولايات المتحدة الأمريكية . بعد أن تبنى مشروعاً له سجل من المكاسب يمكن أن تبيع للجمهور أسهمه مستنداً إلى المكاسب . فعلى سبيل المثال ، كان متوسط المكاسب العادية للشركات المسجلة فى مؤشر S&P حوالى 15 : 1 فى الخمسين سنة الماضية مع بعض التقلبات .
ويعنى هذا أنه إذا كانت شركتك تكسب مليون دولار كل سنة

فستقيمّ البورصة الشركة بما قيمته 15 مليون دولار ويمكنك وضع أو تحديد سعر للسهم حسب هذا التقييم .

إذا كان المشترون فى سوق البورصة يعتقدون أن شركتك فى طريقها للنمو والزيادة فى الربحية فى السنوات القادمة ، فسوف يدفعون فى الغالب ما بين 20 إلى 30 مرة من المكاسب المتوقعة للسهم . ففى أثناء فترة الازدهار . كانت الشركات التى ليس لها مكاسب تبيع بمقابل يعادل 300 مرة من المكاسب المحتملة . حيث كان المستثمرون الأذكياء يرغبون فى دفع مبالغ مغالى فيها مستندين فى ذلك إلى تفاؤل غير عادى بالمستقبل ولكن هذه الأيام ولت للأبد .

ضرورة الإفصاح أو الكشف الكامل

يمكنك فى كثير من الأحيان عمل اكتتاب على الأسهم مقصور على مجموعة من المستثمرين الأفراد الذين يستثمرون فى شركتك ، دونما حاجة إلى أن تطرح الأسهم للجمهور . وفى كلتا الحالتين يطلب المستثمرون تقريراً وافياً عن شركتك . ويعنى ذلك أنهم سيطلبون من الخبراء أن يقيموا كل كلمة ورقم فى القوائم المالية والتقديرات المستقبلية ، بما فى ذلك كل معلومة تتعلق بتاريخك لكى يتأكدوا ويضمنوا بأنفسهم أن كل شىء تقوله صحيح تماماً ويمكن إثباته أو التحقق منه .

الشىء الرائع بالنسبة لطرح الأسهم للاكتتاب **العام** أنها تخلق سوقاً لأسهمك فى الشركة ، عندما تبدأ شركتك فى النمو وتتعامل مع العامة ، يمكنك أن تبيع 30 أو 40 بالمائة من أسهمها فى السوق العام . سيحدد سعر السوق العام فى ذلك الوقت قيمة نصيبك من الأسهم الباقية . وطبقاً لهذه القيمة التى تم تحديدها بمعرفة السوق

العام ، يمكنك الاقتراض بضمان أسهمك الخاصة ، استخدم هذه القيمة فى تمويل الأسهم واستخدم أسهمك فى شراء شركات أخرى .

التمويل من خلال المورد

يمكن توفير النقد لنشاطك من خلال ما يسمى " تمويل المورد " . هناك كثير من الشركات التى تمدك وتزودك بالنصائح والخدمات لكى تبيعها إلى عملائك سيعرضون عليك فواتير يمكن التأخير فى سدادها إذا طلبت ذلك . إذا كان لديك سجل جيد وصفة ائتمانية جيدة مع الموردين الذين تتعامل معهم ، فغالباً لن يمانعوا فى الانتظار 60 أو 90 يوماً على السداد . مما يعطيك بالتأكيد فرصة لشراء المنتجات والخدمات وحتى المواد الخام من مورديك لإنتاج البضائع التى تعاقدت عليها بالفعل مع عملائك ، ثم تحصل على مقابلها منهم ، ويتم كل هذا قبل استحقاق تاريخ السداد للموردين الذين تتعامل معهم .

وفى ظل أى نظام ائتمان جيد ، يمكن للفرد أن يبدأ نشاطاً ما ويتعاقد على مبيعات ويفى بهذه التعاقدات ويحقق ربحاً وذلك قبل قيامه بالسداد للمورد . تعتمد القدرة على تحقيق هذا على شخصيتك والسمعة التى تتمتع بها والثقة التى يضعها المورد فيك وفى قدرتك على السداد .

مصادر جيدة للائتمان

إليك هذه الملاحظة المهمة : من المحتمل بدرجة كبيرة أن تقدم لك الشركات الجديدة أو الصغيرة شروط ائتمان أسهل من شروط ائتمان الشركات الكبيرة ، ومن السهل التعامل مع الشركات الصغيرة أو

حديثة العهد لأنها متعطشة ومتشوقة للعمل والنشاط .

إن السبيل إلى الحصول على شروط ائتمان جيدة ومرضية من الموردين الذين تتعامل معهم هو أن تذهب إليهم وتزورهم **بصفة شخصية** . حاول إقناع مدير المبيعات أو مدير الائتمان بك والسبب الذى من أجله تطلب ائتماناً أو قرضاً واصطحب معك قائمة المركز المالى . واعرض عليهم خطة العمل واشرح وبيّن لهم ما تؤديه الآن ، وفى كثير من الحالات سيتوسع موردوك فى إقراضك ويساعدونك على إنماء وزيادة نشاطك .

هناك قصة مشهورة **لـ " فيكتور كيام برودكتس "** الذى اشترى شركة " رامنجتون برودكتس " بمبلغ 150 مليون دولار بتمويل كامل من الملاك . لقد أعد الناس الذين يريدون بيع الشركة الصفقة بطريقة معينة جعلتهم يتحملون تمويل عملية الشراء بالكامل تقريباً ثم استردوا أموالهم من ضمن النقدية والأرباح المتدفقة على الشركة بعد ذلك .

محددات للائتمان

هناك عاملان آخران من العوامل التى تحدد أو تؤثر فيما إذا كنت تستطيع أن تحصل على تمويل لنشاطك . أولهما هو نوع النشاط التجارى أو الصناعى الذى تنوى العمل فيه . فإذا ما كنت تنوى الدخول فى نشاط يحتاج إلى نقدية بدرجة كبيرة ، فسوف يكون من الصعب أن تزيد من التمويل طويل الأجل . بحيث يريد الممولون أن تجمع المال وتسدد لهم فى الحال بمجرد البيع

أما العامل أو المحدد الثانى الذى يؤثر على ما إذا كنت تستطيع الحصول على تمويل فهو المنطقة الجغرافية التى تعمل بها . هناك

بعض المناطق المقاطعة ، الولاية أو البلد التى يسهل فيها اقتراض أموال للتوسع أكثر من مناطق أخرى .

وفى بعض المناطق سريعة النمو ، تكون البنوك والمؤسسات المالية الأخرى على استعداد لإقراضك ، بينما فى مناطق أخرى يكون لديها حذر وترقب ، وفى كثير من الحالات لا توافق على إقراضك بالمرة بغض النظر عن مدى جودة خطة العمل التى تقدمها .

اختيار النشاط المثالى لك

ما نوع النشاط الذى يجب عليك الدخول فيه ؟ إن أفضل إجابة لهذا السؤال هى أن تؤدى واجبك أولاً . طبقاً لمجلة Inc فإن أسرع الأنشطة نمواً فى الولايات المتحدة الأمريكية هى أنشطة الخدمات بجميع أنواعها 47% : 23% من الأنشطة السريعة النماء فى الإنتاج ، 15% فى التوزيع ، 8% فى تجارة التجزئة ، 7% فى الإنشاءات .

أما بالنسبة للصناعة ، فهناك 29% من الأنشطة السريعة النماء وهى ذات الصلة بالكمبيوتر أو الأنشطة عالية التقنية ، 17% فى خدمات الأنشطة ، 14% فى البضائع والسلع الاستهلاكية ، 8% فى الإنشاءات ، 7% فى التجهيزات الصناعية ، 4% فى النشر ووسائل الإعلام ، 3% فى الاتصالات ، 3% فى السلع الدوائية والطبية . وتتغير هذه النسب كل عام .

انتق نشاطًا متناميًا فى منطقة متنامية

من الضرورى أن تكون على دراية بهذه النسب التى أشرنا إليها فيما سبق لأن البنوك وموظفى الائتمان يدرسونها بعناية عند اتخاذهم قرارًا بالموافقة على تمويل مؤسسة أو نشاط معين .

كما أنه أيضاً من الأهمية أن تعرف هذه الإحصائيات عندما تختار نوع النشاط الذى تبدأ العمل فيه . تعتبر الأنشطة الخدمية (الأنشطة وثيقة الصلة بالكمبيوتر) وخدمات المشروعات التجارية من أكثر الأنشطة نجاحاً وسرعة فى النماء فى الولايات المتحدة الأمريكية . عليك أن تلاحظ أن هذه النسب ليست ثابتة وإنما تتغير من حين لآخر ، لذا عليك التأكد من مراجعة هذه الإحصائيات المحلية باستمرار من حين لآخر .

وسوف تجد أن نسب أفضل وأكثر المؤسسات سرعة فى النماء تختلف من ولاية إلى أخرى ومن مدينة إلى أخرى ومن أى جزء فى البلد إلى آخر . فى الحقيقة يمكنك إحراز تقدم أكثر خلال فترة زمنية أقل فى صناعة سريعة النمو فى إقليم أو مكان يتوافر به مناخ استثمارى جيد ، وذلك على عكس العمل فى مكان أو صناعة ما تتدهور باستمرار وتفقد إما المستهلك أو مساهمة أو مشاركة السوق .

تحديد أفضل الاستثمارات

إن العامل المتغير فى تحديد أفضل المجالات والأنشطة وأسرعها ازدهاراً هو عدد المؤسسات والأنشطة الجديدة التى تبدأ سنوياً فى مجال ونشاط معين . فمعدل تكوين وظهور أنشطة جديدة هو أفضل مؤشر لقياس سرعة نماء منطقة ما .

وطبقاً لإحصائيات خبراء الاقتصاد فإن معدلات البطالة فى أية منطقة تزداد بنسبة تتراوح بين 8 إلى 10 % سنوياً من خلال ازدياد حالات التسريح المؤقت للعمال والوقف وتعليق العمل والإفلاس والاندماج ، هذا إلى جانب العديد من الأسباب الأخرى . ولكى تنمو أية منطقة اقتصادياً فإنه لابد لها أن تستوعب هذه النسبة (8 : 10

%) من الوظائف التى يتم فقدها كل عام ، هذا إلى جانب أنه يجب على هذه المنطقة أن تستحدث أو توجد وظائف جديدة للأفراد الذين سيصبحون بلا عمل .

وفى إحصائية لمجلة " **فورتشن** " ذكر أن أفضل المراهنات على النمو الاقتصادى تكون فى العواصم حيث يكون فيها التركيز منصبًا على خريجى الجامعات بالإضافة إلى مستويات المعيشة التى تجذب المبدعين . وعلى هذا الأساس هناك بعض المناطق السريعة النماء مثل " بوسطن " و " بالوالتو " و " لوس أنجلوس " و " سان دييجو " و " أوستن " و " ريلى دورهام " و " أتلانتا " و " ميامى " و " سياتل " . يعيش فى هذه المناطق عدد كبير جداً من الأفراد على درجة كبيرة من التعليم ويتوافر بها مستويات معيشة جذابة تجعل الناس يرغبون فى العيش هناك للنهوض بالمستوى الاجتماعى لأسرهم .

أهمية أسلوب الحياة

هناك مدينتان فى الولايات المتحدة الأمريكية من أهم وأشهر المدن فى عالمنا اليوم هما **" سان دييجو " و " أتلانتا "** ويرجع هذا إلى نوعية وطابع الحياة فى هذه المدن . هناك الكثير والكثير من الناس الذين يفكرون فى مكان معيشتهم قبل أن يفكروا فيما يريدون فعله . وإليك أكثر المدن وأفضلها مناخاً لتطور النشاط وهى على الترتيب :

لوس أنجلوس : وهى من الممكن أن تكون فى المستقبل من أكثر المناطق وأسرعها نماءً فى الولايات المتحدة الأمريكية وهى الآن المنطقة الأولى أو بمعنى آخر من أهم المناطق الأمريكية فى جذب السكان وتوفير الوظائف . وهى تتمتع أيضاً بأسرع معدلات النماء

للأنشطة والوظائف الجديدة على مستوى البلاد .

نيويورك / نيوجيرسى : وتعتبر نيويورك / نيوجيرسى ثانى أكبر وأقوى محور رئيسى فى وجود أنشطة جديدة أو توفير وظائف جديدة ، وخصوصاً على أطراف المدينة حتى نهر " **هيدسون** " ومروراً بـ " **نيوجيرسى** " .

دالاس : وهى المنطقة الثالثة من حيث النمو السريع . وتتمتع " دالاس " باقتصاد متنوع قوى ولم تعد تعتمد على البترول وهى فى طريقها لأن تكون واحدة من أعظم المدن فى المستقبل .

سان دييجو : وهى المنطقة الرابعة من حيث الشهرة . لقد أصبحت هذه المنطقة محطة جذب للسكان والأنشطة الجديدة لكونها تتمتع بأفضل مناخ فى الولايات المتحدة الأمريكية .

هيوستن . وهى خامس المناطق المشهورة بتنمية الأنشطة الجديدة والنمو السكانى فى أمريكا ، لقد أصبحت مركزاً رئيسياً ومهماً فى المجال الطبى والتقنية وبرامج الكمبيوتر .

بوسطن . وهى المنطقة السادسة فى الترتيب من حيث سرعة النماء هى وضواحيها . يمكن أن يعزى الرواج الحالى فى أرجاء " بوسطن " إلى أنها الأمة التى أعطت جهودها وتركيزها على الجامعات والمؤسسات التعليمية . فعدد الجامعات فى منطقة بوسطن أكثر من أية منطقة أخرى فى شمال أمريكا .

أتلانتا . وهى المدينة السابعة من حيث النماء السريع فى الولايات المتحدة الأمريكية وهى تنمو بمعدل سريع فى السنوات العشر الماضية ومازلت فى طريقها للتوسع ، المزحة التى مازالت تتردد فى " أتلانتا " حتى الآن هى أن المدينة دائماً " تحت الإنشاء " .

مدن أخرى سريعة النماء

هناك مدينتان مهيأتان للنمو السريع مثل المدن السبع السابقة وهما " **أوست " فى ولاية " تكساس " و "ريلى دورهام " فى شمال " كارولينا "** . وهذه المدن قريبة من الجامعات ويوجد بها نمو متزايد للسكان . ويعنى زيادة عدد الأنشطة الجديدة فى هذه المنطقة أن هناك بالتبعية نموًا سريعًا للوظائف .

وأكثر المناطق سرعة فى النمو فى الولايات المتحدة فى الوقت الحالى (2004) " **سان بيرنارد ينو " و " ريفيرسايد " بولايتى كاليفورنيا ولاس فيجاس** . على الرغم من أن هذه المدن يعيش بها عدد صغير من السكان . تنطلق المؤسسات والأنشطة فى الصعود فى هذه المناطق بمعدل عالٍ جداً ويتم تبعاً لذلك وجود آلاف الفرص ونمو وتطور للعقارات بشكل كبير جداً ومن المحتمل أن يستمر ذلك لسنوات كثيرة .

يمكنك إذا كانت لديك العزيمة والإصرار والرغبة أن تحقق وتنفذ أية فكرة لديك ، وباستطاعتك أن تجد المال اللازم لبدء نشاطك . يمكنك أن تبدأ صغيراً وتنمى نشاطك من خلال زيادة خبراتك وأموالك .

ابدأ اليوم

من الممكن أن تبدأ الاقتراض بضمان بطاقة الائتمان ووثيقة التأمين على الحياة وممتلكاتك الشخصية . يمكنك الاقتراض من أصدقائك وأقاربك أو حتى من صاحب العمل الذى تعمل لديه أو من عملائك المتوقعين فى المستقبل . باستطاعتك أيضاً أن تدخر أموالاً من خلال العمل الجاد والتضحية لتنمية وزيادة مدخراتك . يمكنك

استخدام واستغلال الوقت الإضافى فى دراسة وتعلم الكثير والكثير عن أى شىء يتعلق بنشاطك . لقد بدأت الآلاف من المؤسسات الناجحة معتمدة على أموال صغيرة غير كافية وفى كثير من الأحيان فى مكان صغير وباستثمار مؤسسها للوقت والمجهود .

وكل ما سبقك الآخرون إلى عمله يمكنك أنت أيضاً عمله ، لذا عليك أن تبدأ من اليوم . هناك أسئلة لابد لها من إجابة لديك وهى ؛ ما مدى أو ما دواعى الحاجة لبدء نشاط خاص بك ؟ هل لديك رغبة واستعداد لأن تدفع الثمن ؟ إذا كنت تريد أن تبدأ وتنمى نشاطًا ناجحًا خاصًا بك وتبذل فيه من الجهد والوقت الكافى وفى نفس الوقت تكون مستعداً لدفع الثمن مقدماً لتحقيق النجاح ، فليس هناك ما يعوقك عن تحقيق ذلك ما دمت تتحلى بالإصرار والعزيمة والمثابرة التى تمنعك من الاستسلام للعراقيل التى تواجهك على طريق التقدم والنجاح .

تدريبات عملية

1 - 1. حدد بالضبط وبدقة مقدار الأموال التى ستحتاجها لكى تبدأ وتبنى نشاطك الناجح ، ولتبدأ فى تقديم منتجات جديدة ولتتوسع فى العمليات . لابد أن تتحلى بالدقة والوضوح .
2 - 2. قرر طريقة واحدة أو أكثر لتمويل نشاطك وابدأ فى استخدام الكلمة السحرية لنجاح المشروع : " اسأل " . تذكر قبل أن تسأل أن الإجابة قد تكون سالبة ، ولكن ليس هناك ما تخسره .
3 - 3. ابدأ من اليوم فى تكوين صفة ائتمانية من اليوم ، وأعد ترتيب أمورك المالية ، فربما يساعدك هذا ويفيدك على مدار سنوات نشاطك .

4 - 4. ابدأ فى تدعيم صفتك الائتمانية والثقة وذلك بالاقتراض والسداد قبل ميعاد الاستحقاق . حاول عمل علاقات مع مدير البنك . حاول بناء سمعة طيبة فى السوق وذلك من خلال الشخصية والكفاءة .

5 - 5. ابدأ طريقك نحو النجاح المادى خطوة بخطوة ، وذلك بالبدء بإمكانياتك الحالية ثم النماء والتطور من خلال إعادة استثمار المبيعات والأرباح .

6 - 6. فكر باستمرار فى إيجاد أو تحقيق إيراد : فى تحقيق مبيعات وفى تسليم ما قمت ببيعه وكيفية تحصيل ثمن هذه المبيعات .

7 - 7. احتفظ دائماً بحسابات مالية دقيقة وبسجلات لكل تكلفة ولكل عملية . استعن بمحاسب أو كاتب حسابات . وكن على علم دائم بالحقائق والأرقام ولا تتركها أبداً للظروف .

" هناك طرق تؤدى إلى كل شىء

وإذا كانت لدينا إرادة كافية

فستكون لدينا دائماً طرق كافية " .

" فرانكو دى لاروشوف "

8 فكر كيف تصبح ثرياً

" يهدف أى نشاط تجارى أو صناعى إلى إيجاد عميل ، ومن ثم فهناك مهمتان ضروريتان وهما التسويق والابتكار واللذان يحققان معاً النتائج ، أما الباقى فهو عبارة عن تكاليف " .

" بيتر دراكر "

ربما يكون قد سبق لك سماع أن الطريق إلى تحقيق الثراء هو أن " تعمل بجد وتوفر وتدخر أموالك " . هذه العبارة جزء منها حقيقى وصحيح وجزء منها خاطئ غير واقعى . فهناك كثير من الناس الذين يعملون بجد ويجتهدون فى أعمالهم وينفقون أموالهم بحساب شديد أى يقتصدون فى نفقاتهم ، ولكن رغم ذلك نجدهم غير ناجحين مادياً .

ومع ذلك فإن هناك جانباً إيجابياً أو بعض الحقائق لهذه القاعدة أيضاً وهى أن العمل الجاد فى حقيقة الأمر مهم جداً وضرورة رئيسية نحو الادخار وتكوين الأموال ، بينما نجد أن هناك حقيقة مؤسفة يجب أن تسلم بها وهى أنك لا تستطيع أن تصبح ببساطة شديدة ثرياً لمجرد أنك تعمل ساعات طويلة ، وإنما يجب أن تكون متوقد الذهن أيضاً . ومن المفضل أيضاً أن تستخدم وتستغل قدراتك الإبداعية إلى جانب نسبة 90 بالمائة من قدراتك الذهنية التى تستقر فى عقلك الباطن .

هناك علاقة مباشرة بين كم الإبداع الذى تستخدمه ومقدار الثروة التى تحققها . إن كل ما تحتاجه هو مجرد فكرة جيدة يمكن أن تضع بها نفسك على الطريق نحو الثراء .

فى هذا الفصل سوف نستعرض معاً أسباب أهمية العمل الإبداعى ،

بالإضافة إلى العقبات التى تعوق العمل الإبداعى والتى ينبغى عليك إزالتها وكذلك طرق تحريك وتنشيط عملك الإبداعى يومياً ، وستتعلم أيضاً بعض الأسئلة المهمة التى يمكنك طرحها لكى تختبر وتتأكد من قيمة أفكارك الجديدة وتستطيع من خلالها أيضاً أن تطور من سمات العبقرية لديك .

أنت عبقرى

بعد سنوات كثيرة من دراسة الذكاء تولدت وأصبحت لدىّ قناعة بأن كل شخص يولد ولديه شىء من العبقرية والنبوغ . فأنت لديك الخيال المبدع الخلاق الذى يمكن أن تستغله لكى يجلب لك كل شىء ترغبه فى حياتك ، وأن كل ما عليك هو الوصول إلى مخزن ومكان وجود هذه الأفكار الإبداعية .

ينبغى أن يكون هدفك هو أن تعرف كيفية استخدام العقل المبدع لكى تحقق أى هدف وتتغلب على أية عقبات وتحل كل مشكلة تعترض طريقك وتعوقك عن أن تصبح مليونيراً عصامياً . فإذا ما كنت بحاجة إلى نجاح مادى بدرجة ملحة جداً ولديك الرغبة فى العمل الجاد فليس هناك ما يعوقك عن تحقيق ذلك وسوف يرشدك عقلك وينير لك الطريق نحو ذلك .

أسباب أهمية الابتكار والإبداع

هناك ثلاثة أسباب وراء أهمية الإبداع والابتكار فى بناء ثروتك . أولاً ، حل المشاكل وصنع القرارات هى الوظائف الرئيسية لرجل الأعمال . هناك نسبة كبيرة تتراوح ما بين 50 : 60 بالمائة من وقتك فى العمل والحياة يتم قضاؤها فى حل المشاكل من أى نوع . وكلما أصبحت أكثر قدرة على خلق طرق مبتكرة لحل المشاكل الحتمية

التى لا يمكن تجنبها فى حياتك اليومية وعملك اليومى ، كنت أكثر قدرة على اتخاذ قرارات فعالة وزادت احتمالات نجاحك .

ثانياً : من المؤكد أن كلاً منا يرغب فى تحقيق مال أكثر ونريد جميعاً أن نكون أكثر نجاحاً ونتمتع بمكانة وتقدير واحترام أكبر . إن المحدد الرئيسى لكم الأموال التى تكتسبها أو مقدار النجاح الذى تحققه يمكن أن نعزيه إلى قدرتك على حل المشاكل .

ثالثاً ، يمكنك أن تكسب الكثير فقط من خلال الإنتاج الكثير ، كما يمكنك أن تحقق الثراء فقط من خلال الإنجاز السريع والأفضل وبأقل تكلفة وأن تصبح أكثر إنتاجية . يمكنك أن تبلغ طريقك نحو القمة بأداء أعمال ذات قيمة عليا وهذا يتطلب منك استخدامًا أكثر لذكائك وإبداعك .

استخدم ذكاءك

يؤدى معظم الناس وظائفهم بقليل من الإبداعية والابتكارية . يتمتع الشخص العادى بمقدار كبير من الذكاء وعادة ما يفشل فى توظيف هذا الذكاء .

من المعروف أن الناس يستخدمون أقل من 10 بالمائة من مقدرتهم الفكرية ونفس الشىء ينطبق على المقدرة العقلية . وطبقاً لمعهد " ستانفورد " الفكرى فإن المقدار المستخدم أقرب فى الحقيقة إلى أن يكون 2 بالمائة . وعادة ما يتم بذل هذه النسبة الصغيرة فى أداء الأنشطة اليومية وفى عمل نفس الشىء بنفس الطريقة القديمة مثل مشاهدة التلفاز . وعادة ما يكون الأداء أقل من الطاقة الكامنة لدى الفرد .

ومن هنا يتبين لنا أن 90 بالمائة أو أكثر من طاقة الفرد كامنة لديه فى صورة مخزون أو احتياطى غير مستخدم ، وعندما تتعلم كيفية استخدام القدرة الاحتياطية الهائلة تكون قادراً على أداء أى شىء تريده فى الحياة وسيكون ذلك طريقك نحو الأداء بمستويات عبقرية متميزة .

ضاعف النتائج

بإمكانك أن تضاعف من قيمة جهودك وتزيد من مقدار الناتج وذلك بشحذ المهارات الفكرية والممارسة العملية للقوة الإبداعية الطبيعية التى تتمتع بها . وتستطيع أيضاً أن تجعل لكل شىء تفعله قيمة ، كما يمكنك أيضاً أن تنجز بدرجة كبيرة جداً خلال فترة زمنية قليلة جداً .

ومن حسن الطالع أن الإبداعية أو الابتكارية مهارة يمكن تعلمها ، حيث يمكن من خلالها أن تزيد من سرعة التطور المهنى والشخصى والنمو بصورة تثير الغرابة . ويمكن أن تشبه قدرتك الإبداعية أو الابتكارية بممارسة الرياضة أو العزف على آلة موسيقية حيث يمكن تحسينها أو إتقانها عن طريق الممارسة العملية . وفى حقيقة الأمر يمكنك أن تصبح أكثر ذكاء وأكثر توقداً من الناحية العقلية والذهنية وذلك بأداء أشياء معينة بطريقة معينة كما ستعرف فى الصفحات القادمة .

المظهر انعكاس للجوهر

إن وضعك الآن أو الذى ستكون عليه أو تحققه مستقبلاً ما هو إلا نتيجة مباشرة لطريقة تفكيرك . أو بمعنى آخر إن عالمك الخارجى ما هو إلا انعكاس لعالمك الداخلى (قانون التطابق) ، فإذا ما قمت

بتحسين وتطوير طريقة تفكيرك فإنه يجب عليك على وجه السرعة تحسين وتطوير أسلوب وطريقة حياتك . وليست هناك طريقة أخرى أكيدة لتحقيق أهدافك ، كما أنه ليس هناك حدود أو قيود فيما عدا القيود التى تفرضها على نفسك وذلك من خلال الشكوك والظنون فى قدرتك وذكائك .

نشط تفكيرك

من الناحية الطبيعية والجسمانية هناك بعض الأغذية التى تفيدك أكثـر من غيرها من حيث إنها تزودك بالصحة والنشاط والحيوية والطاقة ، وعلى نفس المنوال هناك أغذية **ذهنية** أو فكرية تنشط تفكيرك ومن ثم تستطيع صنع قرارات أفضل والحصول على نتائج أفضل وتحقيق أهدافك الصحية والاستقلال المادى بشكل أسرع وأيسر ، ومثلما يتم مع التدريبات البدنية ، بقدر ما تمارس التدريبات الذهنية والعقلية ، ستصبح متقد الذهن وتطلق الكثير من الطاقة والمخزون الإبداعى وتتبنى وجهات نظر أفضل لكى تحقق أهدافك المالية .

فكر بإيجابية

يعد التوجه الذهنى الإيجابى أول مُحرك أو باعث للإبداعية ، وهو القرار الذى يتخذ بالنظر إلى الجانب المضىء أو الحسن لكل موقف ، وهذا هو السبب وراء تعريف التوجه الذهنى الإيجابى بأنه عبارة عن " استجابة بنّاءة للضغوط " .

يميل معظم المبدعين إلى التفاؤل . فهم يفكرون ويتحدثون معظم الوقت عما يريدونه والخطوات التى بوسعهم اتخاذها لتحقيق أهدافهم ، وهم يبحثون عن الجانب المضىء فى كل موقف .

ويحاولون استخلاص الدرس القيم المفيد من كل انتكاسة أو عثرة . وهم واثقون من الاستفادة على نحو ما من كل مشكلة أو انتكاسة . يجب أن يكون التفكير بإيجابية من ضمن الأشياء التى تؤديها . وعندئذ ستستفيد استفادة غير عادية .

وعندما تطور من عادة التفكير بصورة إيجابية تكون أمامك فرصة لتحقيق مستويات أعلى من الثقة بالنفس . وكلما كنت أكثر إيجابية نحو نفسك ومستقبلك ، كانت لديك رغبة أكبر فى محاولة أداء أشياء جديدة ومختلفة حتى وإن كانت تبدو حمقاء .

اعقد العزم على أن تفكر بإيجابية فى أمورك وشئونك الخاصة واجعل شعارك " **أنا أستطيع** " بدلاً من " **أنا لا أستطيع** " . فكر باستمرار فى جميع الطرق المختلفة التى يمكن تحقيق أهدافك من خلالها ، ولا تفكر كثيراً فى العوائق والعقبات والمشاكل التى تعوق تقدمك .

ضع أهدافًا واضحة

دوِّن أفكارك على الورق . اجلس ثم حدد أهدافك التى تلتزم بها كتابة . فليس هناك ما يحرك وينشط العمليات الإبداعية أو الابتكارية لديك أكثر من اتخاذك لقرار واضح بخصوص ما تحتاجه أو تهدف إليه بالضبط ثم القيام بعد ذلك بوضع وعمل خطة لتحقيق هذا الهدف .

تذكر ، أنك تحقق ما تفكر فيه معظم الوقت ، لذا فكر فى أهدافك باستمرار . داوم على الكلام عنها على مدار اليوم . اجعل أهدافك آخر شىء تفكر فيه قبل أن تنام ، وأول شىء تفكر فيه عندما تستيقظ فى الصباح .

إن التفكير فى أهدافك وكيفية تحقيق هذه الأهداف يجعلك شخصاً أكثر إيجابية وإبداعاً . وبقدر اهتمامك بالتفكير فى أهدافك ، تصبح أكثر قدرة على تنشيط العقل الواعى والباطن لاستحضار الأفكار والطاقة اللازمة والضرورية لتنفيذها . كما أن التفكير فى الأهداف ينشط قانون الجاذبية ويبدأ فى جذب الناس والظروف إليك مما يساعدك على تحقيق أهدافك إلى حد لا تستطيع تخيله اليوم . وبالتفكير فى أهدافك تكون قد حوّلت عقلك إلى مجال قوى والذى يجذبك ويدفعك نحو تحقيق أهدافك ويجذب أهدافك نحوك .

طور حب الاطلاع لديك

طور ونشط حب التساؤل والاطلاع على كل ما يتعلق بحياتك وعملك . يعتبر حب الاطلاع من علامات الذكاء وهى تؤدى فى أغلب الأحوال إلى طرق إبداعية وابتكارية فى حل المشاكل وتحقيق الأهداف . ومهما يكن الشىء الذى تؤديه ، لا تتحرج من أن تسأل عن كيفية أدائه ولماذا . إن سؤالك عن السبب فى تأدية شىء أو عدم تأديته ، وعن كيفية عمل الأشياء لا يزيد من معرفتك فقط ولكنه فى نفس الوقت يعطيك أفكارًا يمكنك استخدامها لتحسين الموقف أو الوضع . فإذا ما رأيت أو علمت أن هناك حاجة للعميل لم تتم تلبيتها أو إشباعها ، أو مشكلة لم يتم حلها ، فإنه فى هذه الحالة يجب عليك أن تطرح أكبر عدد ممكن من الأسئلة لكى تعرف سبب حدوث تلك المواقف .

وبسؤالك عما يجرى حولك يمكنك أن تحصل على معلومات وأفكار ثاقبة وقدرة على الفهم من الممكن أن تؤدى إلى أفكار لمنتجات وخدمات وأنشطة وربما تكون بداية نحو طريق الثراء .

اشحذ عقلك

اجعل شحذ عقلك بمثابة الزاد لك . نشط واشحذ عقلك باستمرار بقراءة الكتب والدورات والحلقات الدراسية والبرامج الإذاعية والمجلات المختلفة . فكلما تشحذ وتنشط عقلك وذهنك بأفكار جديدة مختلفة سوف تواكب الأفكار التى ستؤدى إلى حل مشاكلك والتغلب على العوائق والعقبات التى تواجهك .

ويبدو أن هناك علاقة مباشرة بين الأفكار الجديدة التى تتعرض لها واحتمالية إيجاد الفكرة السليمة المناسبة فى الوقت المناسب . لا تعمل أو تنجح الأفكار الجديدة على الأقل فى بدايتها أو شكلها الأصلى .

ولكن فى بعض الأحيان وعندما تتحد فكرتان أو أكثر ، يحدث فتح جديد يمكن أن يغير حياتك المالية . اجعل ذهنك متفتحاً ونشطاً فى كل الأوقات .

التصور الإبداعى العملى

هناك طريقة رائعة لشحذ وتنشيط تفكيرك وتحرير وإطلاق العبقرية الموجودة داخلك وهى أن تتخيل هدفك باستمرار وتتصوره كما لو أنه قد تحقق بالفعل . وكلما كان الهدف الذى ترغب فيه أكثر وضوحاً ، زادت فرص إيجادك للأفكار التى تساعدك فى تحويل هدفك إلى حقيقة وواقع ملموس . وبالإضافة إلى ذلك فعندما تتعرف على أو يتضح لك ما تحتاجه يقيناً ، احرص على إيجاد صور ذهنية واضحة لنفسك وأنت تفعل تلك الأشياء التى يجب عليك عملها لكى تحقق هدفك .

إذا كنت تحتاج عمل عرض تقديمى لمنتج ما ، أو تتفاوض على قرض أو تريد مساعدة شخص ما ، فمارس تجربة " التخيل الذهنى

" تماماً كما لو كنت تستعد لمسرحية على خشبة المسرح ، تدرب على المشهد أو الحدث الوشيك أو القادم فى ذهنك ، دقق وأمعن النظر فى المقابلة كلها أو التقديم بطريقة تخيلية من البداية إلى النهاية ، وتخيل كل تفاصيل الموقف . تصور رؤية نفسك هادئاً واثقاً ومطمئناً . واحرص على رؤية الآخرين الذين يحبونك بطريقة إيجابية وبعقل متفتح ومد لهم المساعدة والعون . أعد هذا المنظر أو المشهد مراراً وتكراراً حتى تشعر بالراحة والثقة فى قدرتك على عمل الأفضل . وتعتبر هذه الطريقة ناجحة وفعالة فى شحذ وتنشيط العمليات الإبداعية .

تحلّ بروح الدعابة والمرح

يجب عليك أن تتحلى بروح الدعابة والمرح فى حياتك حيث تعد هذه الطريقة من أفضل الطرق التى تساعدك على أن تظل إيجابيًا ومبدعًا . لا تجعل من عادتك النظر إلى الجانب المشرق فقط ، بل اهتم أيضاً بالجانب المسلى والمضحك فى والمواقف والتجارب . لا تكن جاداً بصورة مبالغ فيها .

إن كلاً من مقدار الضحك وروح الدعابة والمرح التى تتمتع بها والإبداع لديك له علاقة مباشرة بالآخر . ففى كل مرة تضحك فيها تطلق مادتى " أندروفين " و " دباميز " فى المخ واللتين بدورهما تنشطان العمليات الإبداعية أو الابتكارية عندك وتعطيانك إحساساً أكبر بالصحة والسلامة . عادة ما نجد الناس الذين يتمتعون بالمرح والدعابة ويضحكون كثيراً على درجة كبيرة من الإبداع والابتكار أكثر من غيرهم .

عندما نشرح لمجموعة عمل تدريبات تجميع الأفكار ، نشجعهم على التواكب بقدر المستطاع مع أكثر الأفكار غرابة وسخفاً . حيث

يستطيع كل فرد أن يضحك أو يعلق على شىء ما ولكن من غير المسموح له أن ينتقد أو يهزأ بشخص أو شىء ما . وفى كثير من الأحيان فإن أفضل الحلول للمشاكل المعقدة تظهر نتيجة ضحك مجموعة من الناس معاً وإلقاء الأفكار المضحكة من أجل البحث . وبقدر ما يضحك الناس معاً تبدو الأفكار التى يتواكبون معها أحسن من حيث الكم والكيف .

كن نشيطاً

تعتبر التدريبات البدنية الشديدة من أفضل الطرق لشحذ وتنشيط الإبداع . فأداء تدريبات الإيروبكس مثل الجرى وقيادة الدراجات أو السباحة أو أى نشاط آخر من شأنه أن يزيد معدّل ضربات القلب ويجعلك تعرق ، وبالتالى تزيد وتسرع من تدفق الدم المزود بالأكسجين إلى المخ . بعد مرور 20 : 25 دقيقة من التدريب الشديد ، يطلق المخ مادة الاندروفين التى تنشط خلايا المخ ، مما يزيد ذكاءك ويجعلك تشعر بسعادة أكثر وتصبح أكثر اطمئناناً .

لقد أدرك الباحثون بعد دراسات عديدة أن الذين يمارسون الرياضة فى الصباح يكونون أكثر إبداعاً وذكاء طوال اليوم من غيرهم ممن لا يفعلون ذلك ونجدهم أكثر إشراقاً وقدرة على الحفظ حيث يفهمون المعلومات الجديدة بسرعة وتكون ذاكرتهم أفضل وتتحسن بالفعل معدلات الذكاء لديهم .

وكلما كنت أكثر صحة وعافية نتيجة للتدريبات البدنية اليومية كنت أكثر إشراقاً وذا ذهن أكثر توقداً وكنت أكثر قدرة على حل المشاكل وصنع القرارات وإيجاد حلول مبتكرة وإبداعية لمساعدتك على تحقيق أهدافك . يمكن أن تكون اللياقة البدنية الكبيرة سببًا فى نجاحك فى عملك وحياتك .

التركيز العالى

هناك طريقة ممتازة لتحسين وشحذ درجة الإبداع لديك وذلك من خلال التركيز الشديد . وعقلك مثل العضلات ، فعندما تتدرب بدنياً على حمل الأثقال يتم دفع وضخ مقدار من الدم إلى العضلات والذى يفيد فى نموها وتقويتها ، وإذا ما شحذت ذهنك فإنك بذلك تتسبب فى دفع وضخ مقدار كبير من الدم للمخ وتعمل على شحذ ونمو وتنشيط الشعيرات الدموية فى الدماغ والنخاع الشوكى والعُقد والزائدة الشجرية .

إن العامل الرئيسى وراء تنشيط وتحريك الكثير من القوة العقلية والذهنية هو أن تركز بإمعان على شىء واحد فى المرة الواحدة . من الممكن أن تركز على جمع المعلومات على سبيل المثال ، تركز على ضم كل مجموعة من البيانات الصغيرة المتاحة عن مشكلة أو مشروع ما . وسوف يؤدى هذا فى كثير من الأحوال إلى إيجاد أفكار ثاقبة وحلول للمشاكل . من الممكن أن تركز على تحديد المشاكل بوضوح وعرضها باستخدام طرق مختلفة . ويمكن أن يؤدى هذا التدريب إلى طرق جديدة لحلها . يمكنك أن تركز على إيجاد حلول كثيرة لمشكلة واحدة بدلاً من محاولة حلها بأول فكرة تطرأ على ذهنك .

وبقدر ما تعطى من اهتمام وتركيز ، يصبح ذهنك أكثر نشاطاً وتوقداً وأكثر ذكاءً ، وتزداد فرصك لاكتشاف حلول أكثر إبداعاً .

توقع الأفضل

توجد طريقة أخرى لشحذ وإثارة الإبداع لديك وهى تطوير وتحسين سلوك التوقع الإيجابى أو التوقعات المصحوبة بالثقة . وكلما كنت

أكثر ثقة فى أنك ستنجح وأنك ستحقق النتائج التى ترجوها ، كنت أكثر تفاؤلاً وابتهاجاً . فعندما تكون لديك الثقة وتتوقع وجود حل مثالى لأية مشكلة تواجهها فسوف تجد بصورة دائمة تقريباً حلاً لهذه المشكلة .

إن أكثر الناس ابتكاراً وإبداعاً هم الذين اعتادوا مواجهة أية مشكلة باعتقاد وثقة كاملة بأن هناك حلاً منطقياً يمكن تطبيقه وينتظر فقط أن يتم البحث عنه وإيجاده ، ولا يهتمون بكم الصعوبات والعوائق التى تواجههم وإنما يتابعون ويواصلون مسيرتهم كما لو أن هناك نتيجة ناجحة قد قُضى بها وقُدرت منذ الأزل أو أنها شىء مقدر ومحتوم ، ولذلك يظلون على هدوئهم وإيجابيتهم وبهجتهم . ومما يبعث على الدهشة ، هو أن هذا السلوك يمكنهم من إيجاد حل طيب لكل مشكلة ، أو تعلم درس مستفاد من كل عُسْرة أو انتكاسة .

تحمل المسئولية

يعتبر قبول تحمل المسئولية الكاملة عن نفسك وتحمل مسئولية مشكلة تواجهها أيًا كانت واحدة من أهم المداخل والطرق لإثارة وشحذ عملية الإبداع لديك . فعندما تكون لديك مشكلة أو تواجهك صعوبة من أى نوع فحاول فى الحال السيطرة على الموقف بقولك " أنا مسئول " ، حيث إنه عند تقبلك لهذه المسئولية تكون قد سيطرت على تفكيرك وعلى الموقف أو المشكلة . وفى ظل هذا الإحساس والشعور بالسيطرة ، تكون ثقتك بنفسك واحترامك وتقديرك لذاتك فى ازدياد وسوف تشعر بأنك أكثر ثقة وقوة وأنك أكثر قدرة على اتخاذ القرارات الصحيحة ومن ثم تستطيع اتخاذ الإجراءات المناسبة ، ولكن الأهم من هذا كله هو أنك سوف تنشط وتشحذ قوة ذهنية أعلى وتوظف ملكاتك وقدراتك الإبداعية أكثر .

وإذا رجعنا إلى السبب الرئيسى وراء كل العواطف السلبية تقريباً نجد أنه يتأصل فى ميل كثير من الناس إلى إلقاء اللوم على الآخرين عند حدوث مشكلة لهم . وللأسف ، فإنك عندما تلوم شخصًا آخر فإنك بذلك تضع نفسك موضع الضحية بطريقة غير مباشرة . إن لوم أى شخص آخر على مشكلة واجهتك يجعلك تشعر بالغضب والضعف وذلك بدلاً من الشعور بالقوة والقدرة على التعامل مع أى شىء تجابهه فى الحياة . إذ إن أفضل أجزاء المخ أصبحت موصدة وأصبحت كل عواطفك موجهة نحو تفسير وتبرير عواطفك غير الإيجابية أو السلبية .

ولكن عندما تتقبل تحمل المسئولية الكاملة عن تحقيق هدف أو حل مشكلة ، فإنك تشعر بأنك أكثر قوة وثقة ، وتتحول من الغضب والسلبية إلى التفاؤل والتفكير الإيجابى . ففى اللحظة التى تقبلت فيها المسئولية عن موقف أو مشكلة ما ، يذهب عقلك الخلاق للعمل لكى يجد أفكارًا تستطيع استخدامها فى حل المشكلة أو تحسين الموقف .

إيجاد رغبة متقدة

تعتبر نوعية الرغبة هى العامل الرئيسى والأخير لتنشيط وشحذ ملكة الإبداع لديك . لابد أن تكون لديك رغبة متقدة لتحقيق هدف معين ولكى تستفيد من طاقتك الكامنة كفرد . من المؤكد أنك فى حقيقة الأمر تريد أن تحقق كل شىء باستطاعتك تحقيقه .

والطموح بالطبع هو القوة المحركة التى تدفعك وتعمل كحافز نحو تحقيق كل ما تصبو إليه . ففى ظل وجود الطموح الكافى والرغبة المتقدة تستطيع أن تفعل شيئاً يخرجك من المنطقة الدافئة وتتحمل المخاطر وتتقدم للأمام . فكلما كنت أكثر طموحاً ، زادت قدراتك

على إيجاد أفكار خلاقة تحتاجها لتحقيق جميع أهدافك .

سمات العبقرية

لقد تم عمل دراسات وأبحاث عن العباقرة الذين عاشوا على سطح الكرة الأرضية آلاف السنين ، وبتحليل حياة وأنشطة المفكرين الكبار على مدار السنين ، توصل الباحثون إلى أن العباقرة يتصفون بثلاث خصائص عموماً . وكل واحدة من هذه السمات عبارة عن طريقة معتادة للتفكير أو التعامل مع العالم والتى بإمكانك تعلمها بالممارسة والتكرار ، وكلما تفعل ذلك تصبح أكثر ذكاء .

يوجد لدى كثير من الناس قناعة بأن العبقرية عبارة عن ذكاء يظهر فى صورة القدرة على تحصيل درجات جيدة فى الدراسة ، ومع ذلك هناك قصص لا حصر لها عن أشخاص كانت نتائجهم ضعيفة فى الدراسة أو فشلوا فى تسجيل مستوى عالٍ فى اختبارات قياسات الذكاء المتعارف عليها ومع ذلك كانوا عباقرة عظاماً بعد ذلك فى الحياة العملية . من ذلك يتبين أن العبقرية ليست عبارة عن درجات جيدة أو سجلات اختبارات عالية ولكنها منعكسة على طريقة أدائك . فإذا تصرفت بذكاء فإن ذلك يعنى أنك تتمتع بالذكاء ، وعلى العكس إذا تصرفت بغباء فإن ذلك يدل على غبائك ، وذلك بصرف النظر عن مستوى ذكائك أو سجلك الأكاديمى .

لقد تبين أن العباقرة المبدعين العظام على مر التاريخ كانوا يتمتعون بمستويات ذكاء عادية أو فوق العادية بدرجة قليلة جداً ولكنهم استخدموها بطريقة جيدة .

وكما ذكرنا سابقاً ، هناك ثلاث طرق تبدو مشتركة بين العباقرة ويزيد كل من هذه الطرق درجة الذكاء والإبداع لديك وتجعلك أكثر نجاحاً

وفعالية فى الوصول إلى ما تصبو إليه .

تعلم التركيز على فكرة واحدة

يهتم العباقرة أولاً بتطوير قدرتهم على التركيز على فكرة واحدة فى فترة معينة . يبدو أن القدرة على التركيز على موضوع واحد تسير جنباً إلى جنب مع النجاح فى أى مجال ، فكل نجاح عظيم كان مسبوقاً بتركيز مستمر فى بعض الأحيان لأشهر كثيرة أو حتى لسنوات قبل أن يتم تحقيق الهدف .

عندما تعاملنا أو تناولنا الموضوع من ناحية " الإتقان " فى بداية هذا الكتاب ، أوضحت أنه لكى يتقن فرد ما مهنة معينة فسوف يستغرق من 5 : 7 سنوات لكى يصبح جراحًا ماهرًا أو مندوب مبيعات ممتازًا . فالأمر يستغرق سنوات كثيرة من التركيز والمجهود المكثف وتكريس الجهود لكى تصبح الأفضل فى مجالك ولكى تحقق التميز فى الشىء الذى تنوى العمل به .

إن العباقرة لديهم قدرة على التركيز على شىء واحد فى كل مرة وأهم شىء تحلوا به هو المثابرة والمداومة بدون تشتيت الذهن طيلة الوقت المستغرق لتحقيق هدفهم .

إن الشخص البارع الذى يستطيع التركيز أو الذى يحاول عمل أشياء كثيرة فى نفس الوقت ولا يؤدى أياً منها بصورة جيدة ، سوف يفشل فشلاً ذريعاً بمرور الوقت . أما الشخص العادى الذى يركز على هدف واحد والذى يستجمع كل طاقاته للعمل فى هذا الشىء حتى يتم إنجازه ، فسوف يتفوق على غيره ممن لا يستطيعون ذلك .

اتبع طريقة منظمة

لقد حدد الباحثون سمة وميزة يبدو أن العباقرة جميعاً يستخدمونها وهى الطرق المنظمة فى حل المشاكل واستقصاء الأسئلة واتخاذ القرارات . وعلى وجه الخصوص فإنهم يفكرون كتابة . وبغض النظر عن ذكائهم ، فإنهم يكتبون كل شىء لكى يتمكنوا من رؤيته أمامهم . وهذه العادة فى كتابة الأشياء بالتفصيل تمكنهم من التفكير المتعمق فى نماذج أكثر تعقيداً وبتفصيل أكبر وأن يسايروا كل الأفكار القابلة للتطبيق فى فترة زمنية أقل .

يفكر كل الناجحين كتابة ، وهم يستمرون فى الكتابة وإعادة الكتابة والتخطيط وإعادة التخطيط . إن التفكير باستخدام الكتابة يجعلك أكثر حدة ونشاطاً ومفكراً على درجة عالية من الابتكار والإبداع ، كما أن عادة التفكير على الورق تجعلك أكثر فعالية ونجاحاً فى أى شىء تقوم بأدائه . عندما تقوم يجمع معلومات ، وتدوين ملاحظاتك بحيث يمكنك مقارنتها مع الملاحظات الأخرى ، وأيضاً إذا دونت أفكارك فسيعمل عقلك بدقة ووضوح أكبر مما لو حاولت أن تحتفظ بأفكارك ومعلومات فى ذهنك .

حل المشاكل بطريقة منظمة

تتكون أية طريقة فعالة ناجحة لحل المشاكل وصنع القرار من الخطوات السبع التالية :

الخطوة الأولى : حدد المشكلة بوضوح كتابة . ما الذى تحاول إنجازه ، أو تجنبه ، أو الاحتفاظ به ؟ ما الذى يمنعك أو يعوقك عن تحقيق ذلك ؟ ما الشىء الذى قد يسبب مشكلة ؟ إن التشخيص الدقيق نصف العلاج .

الخطوة الثانية : ضع قائمة بكل الأسباب الممكنة لهذه المشكلة أو

الصعوبة . كيف حدثت ؟ ومتى حدثت ؟ وأين ؟ من تشمله هذه المشكلة ؟ حاول البحث عن المشكلة كما يجب قبل أن تُقدم على البحث عن الحل .

الخطوة الثالثة : حدد كل الحلول الممكنة للمشكلة . ما الأشياء المختلفة التى تستطيع فعلها لحل هذه المشكلة ؟ ما الشىء الذى قد يمثل حلاً آخر ؟ ماذا سيحدث إذ لم تفعل شيئاً بالمرة ؟

الخطوة الرابعة : اختر ما قد يبدو أفضل الحلول المناسبة للمشكلة فى الوقت الحاضر . لا تناضل أو تبذل مجهوداً خارقاً بحثاً عن الكمال . ففى بعض الأحيان تكون أنصاف الحلول التى تنفذ فى الحال أفضل من حل أكثر تعقيداً قد ينفذ أو لا ينفذ فى المستقبل .

الخطوة الخامسة : حدد أو عين شخصاً مسئولاً عن حل مشكلة معينة . من على وجه التحديد الذى سينفذ الحل ؟

الخطوة السادسة : حدد كيفية قياس نجاح الحل ؟ ما المستويات أو المعايير التى ستطبقها ؟

الخطوة السابعة : حدد أمداً معيناً لتنفيذ هذا الحل وتحقيق الهدف . حدد ميعادًا آخر لنهاية الأمد عند الضرورة . وفى نهاية الأمد احرص على عمل تقييم لمدى التقدم واتخذ كل القرارات الضرورية كى تواصل التقدم نحو الحل .

إن أية طريقة منظمة لحل أية مشكلة هى أفضل بالطبع من عدم وجود طرق بالمرة . ففى كل حقل هناك طرق منظمة وراسخة لحل المشاكل وتحقيق الأهداف فى هذا المجال . وكلما كنت أكثر معرفة بطرق حل المشاكل ، زادت سهولة وسرعة الإتيان بأفضل الحلول التى تؤدى إلى النتيجة التى ترغبها .

كن متفتحاً ذهنياً

تعتبر قدرة العباقرة على أن يكونوا متفتحى الذهن وأن يتقبلوا أية آراء فى أى موضوع هى السمة الثالثة التى تميزهم ، ويتطلب تفتح العقل المرونة عند التعامل مع المشكلة ، وهذا بدوره يتطلب الرغبة فى النظر إلى أى موضوع أو مشكلة بطرق مختلفة ومتنوعة .

التفكير الآلى

لقد قسمت الدراسات التى تم إجراؤها على مدار السنين الناس إلى فئتين ، مستندة فى ذلك إلى الطريقة التى يفكرون بها . أولى هاتين الفئتين هم هؤلاء الذين يفكرون بطريقة آلية وهم الذين يميلون إلى التصلب وعدم المرونة فى طريقة تفكيرهم . فإذا ما اتخذوا قراراً بشأن إجراء معين أو إذا تبنوا فكرة معينة ، فلن تستطيع زحزحتهم عنها أو إقناعهم بغيرها .

يميل المفكرون المتصلبون أو الآليون إلى الخوف والشك وعدم الأمان ، فهم يتخوفون من أى اقتراح بأن طرقهم المفضلة فى التفكير والعمل ليست جيدة أو لا تمثل الأفضل أو حتى تمثل تهديدًا بالنسبة لهم . وهم لديهم أيضاً تقدير واحترام أقل للذات ومستويات منخفضة من الثقة بالنفس . وهم يتمسكون ويتشبثون بطرق تمت تجربتها وأثبتت صحتها . ويشعرون بشىء من القلق عند التفكير فى تجربة شىء جديد أو مختلف .

التفكير المرن

هناك نوع ثان من المفكرين وهم الذين يعرفون بالمفكرين المرنين ويظل هذا النوع من الناس متفتحى الذهن ويتقبلون الآراء من الغير

ولديهم مرونة كما أنهم يتسمون بحب الاطلاع والمعرفة وذلك عند مواجهة أية مشكلة من أى نوع . وهم يعملون على أن تكون هناك مناقشة مفتوحة على الدوام مع تجنب الميل أو النزعة الطبيعية إلى محاولة الاستعجال بالوصول إلى نتيجة سريعة غير متأنية وذلك بغلق باب المناقشة والحوار .

يؤمن المفكرون المرنون بأن كل سؤال أو حوار يظل مدخلاً أو سبيلاً نحو معلومة جديدة . وهم لديهم الرغبة والاستعداد الدائم لوضع الآراء المختلفة فى الحسبان .

يجب عليك من الآن فصاعداً أن تمارس أو تتدرب على التفكير المرن . احرص على أن تكون متفتح الذهن دائماً ولديك من المرونة ما يمكنك من التعامل مع أية مشكلة أو صعوبة تواجهك . وابدأ دائماً بافتراض أنه ربما يكون هناك طريقة أفضل للأداء أو أن هناك حلاً أفضل للمشكلة .

لقد تحدث " **أينشتين** " ذات مرة قائلاً : " يولد الطفل عبقرياً " . ويقدر أن 95 بالمائة من الأطفال حتى سن الخامسة لديهم درجة إبداعية وابتكارية عالية . فأنت مثلاً تولد ولديك القدرة على التفكير غير المتعارف عليه وأيضاً معتقدات ذهنية مغايرة . ولديك مقدرة إبداعية طبيعية على رؤية العالم بطرق خيالية جديدة . عندما تستخدم عبقريتك الداخلية فإنك بذلك تكون قد لجأت إلى معين لا ينضب من الأفكار التى من الممكن أن تساعدك على حل أية مشكلة تواجهك ، وتحقق أى هدف تكون قد حددته ووضعته لنفسك .

التفكير بطريقة إبداعية

هناك ثلاث طرق رئيسية لشحذ وتنشيط التفكير الإبداعى لديك

وهى أن يكون لديك أهداف مرغوبة بدرجة كبيرة ومجموعة من المشاكل الملحة وأسئلة مركزة لابد لها من إجابة ، ويجب أن يتم استخدام تلك الطرق بانتظام وعلى الدوام وذلك لإيجاد الأفكار التى تحتاجها لتحقيق أهدافك .

كثرة الأهداف المراد تحقيقها

إن الأهداف التى ترغب بشدة فى تحقيقها هى تلك الأهداف التى تحتاجها فى الحقيقة وتكون لديك رغبة متقدة لتحقيقها ، وبقدر ما تكون ملتزمًا ومتحمسًا بشدة تجاه رغبتك فى تحقيق هدف معين ، يجلب عقلك الباطن لك الأفكار ويلهمك بنفاذ البصيرة اللازمة والضرورية لتحويل الهدف إلى حقيقة واقعة .

يضع كثير من الناس أهدافًا خاصة بهم لأنهم يعتقدون أن غيرهم يريدون منهم تحقيق هذه الأهداف ، ولكن إذا لم تكن هذه الأهداف شخصية فإن قوة الحافز لديك تكون منخفضة . ولذا كان من الأهمية بمكان عند وضعك للأهداف أن تكون لديك قناعة شخصية بهذه الأهداف ، كى يسهل تحقيقها .

المشاكل الملحة

تعتبر المشاكل الملحة والمحددة بوضوح فى ظل وجود منافع وفوائد وراء حلها من الطرق القوية المستخدمة فى شحذ وإثارة الإبداع لديك . وبقدر ما تتسم بالوضوح بالنسبة للمشاكل والعقبات التى تعوق تقدمك ، تكون أكثر قدرة على شحذ وإثارة الأفكار التى تساعدك على حل هذه المشاكل .

الأسئلة الموجهة

إن الأسئلة الموجهة التى تتخلل وتتغلغل إلى لب الموقف أو الموضوع تشحذ القدرات الذهنية والفكرية التى تؤدى إلى فتوحات جديدة فى حياتك أو عملك : " لماذا ينبغى أن نتصرف فى هذا الموقف بهذه الطريقة ؟ هل يمكن أن تكون هناك طريقة أفضل ؟ " . ما هى افتراضاتنا فى هذا الموقف ؟ ماذا لو كانت هذه الافتراضات خاطئة ؟ كلما كنت أكثر حباً للاطلاع والحصول على معلومات بخصوص هدفك أو موقفك ، تصبح أكثر قدرة على شحذ وإثارة أفكارك ومن ثم التقدم للأمام .

الطرق التى يمكن من خلالها أن تصبح ثرياً

إليك العديد من الطرق المختلفة التى تحقق بها الاستقلال المادى :

دوِّن أفكارك أولاً بأول

احرص على شراء كراسة متابعة واحملها معك بقدر الإمكان فى أى مكان تتواجد به ودوِّن كل فكرة تخطر ببالك على مدار اليوم . احرص على مراجعة هذه الكراسة بانتظام .

فربما تكون الفكرة التى تخطر فى ذهنك أثناء القيادة على الطريق ، أو الجلوس أو القراءة أو أثناء مشاهدة التلفاز أو أثناء المناقشة والحوار هى البداية نحو تحقيق الثراء .

وهناك قاعدة تقول إنه يجب عليك إدراك وانتهاز كل فرصة والحرص على تدوينها . فإن لم تفعل ذلك فسوف تفقدها فى كثير من الأحيان ، وذلك كما يقول الصينيون : " الحبر الباهت أقوى من أفضل ذاكرة " أو بعبارة أخرى ، إن الكتابة حتى وإن كانت باهتة وغير واضحة أفضل بكثير من الاعتماد على الذاكرة .

احرص على الاسترخاء والتفكير ملياً

احرص على تخصيص جزء من وقتك للاسترخاء ثم التفكير فى الأهداف والعوائق والعقبات التى قد تعوقك عن تحقيق هذه الأهداف ، حيث إنه أثناء فترة الراحة والاسترخاء تخطر أفكار على ذهنك من الممكن أن توفر لك ساعات أو أيامًا وفى بعض الأوقات سنوات من العمل الشاق .

إن ممارسة الانفراد والعزلة بالنسبة للفرد من آن لآخر بصفة منتظمة يعتبر من أفضل التدريبات الفكرية الإبداعية وهو ما يسمى فى كثير من الأحيان " الخلوة مع النفس " . أى أن تجلس فى هدوء شديد لمدة تتراوح بين 30 إلى 60 دقيقة بدون أى تشتيت للذهن وتدع عقلك وأفكارك تتدفق بحرية بدون أى اضطراب أو مؤثر خارجى .

عند الانفراد والعزلة اترك عقلك وأفكارك تتدفق بحرية . ولا تزعج نفسك بالتفكير أو التركيز على هدف معين أو مشكلة محددة بذاتها . احرص على الاسترخاء ، حيث إنه أثناء الجلوس منفرداً فى هدوء ستراودك فى كثير من الأحيان أفكار رائعة بخصوص الأمور التى تدور بخاطرك .

أسلوب العصا السحرية

احرص على ممارسة أسلوب **التخيل** بشكل معتاد . ويسمى هذا فى بعض الحالات " أسلوب العصا السحرية " . تخيل أن لديك عصا سحرية وأنه بإمكانك استخدامها مع أى موقف أو مشكلة ، وتخيل أيضاً أنه بمجرد أن تلوح بهذه العصا السحرية تتم إزالة كل المشاكل والعقبات التى تحول بينك وبين تحقيق أهدافك .

كيف سيكون حالك بعد أن تحقق بالفعل هدفك ؟ كيف سيبدو الأمر

إذا كنت هناك بالفعل ؟ تخيل نفسك كما لو كنت غنياً بالفعل . تخيل أنك تعيش فى سعادة وتتمتع بصحة جيدة وتعيش الحياة التى تتمناها . تخيل أنك تعيش حياة مثالية من جميع الجوانب . صف ذلك كتابة .

إليك السؤال الرئيسى : " ما الذى ينبغى أن يحدث لتستطيع إيجاد حياة مثالية ؟ ما الخطوة الأولى التى يجب عليك اتخاذها الآن ؟ وما الخطوة الثانية ؟ ما هى العملية التى ينبغى عليك القيام بها لإيجاد الحياة المثالية التى ترغبها ؟

خطط للمستقبل وفكر فى الماضى

تخيل أن هدفك يتمثل فى بناء نشاط ناجح فى مجال معين . خطط لثلاث أو خمس سنوات مقبلة وتخيل أن لديك الآن مشروعًا ناجحًا فى هذا المجال . كيف سيبدو هذا المشروع ؟ ما حجم هذا المشروع ؟ ما نوعية الأفراد الذين ستتعامل معهم ؟ ما نوعية السمعة التى ستتمتع بها فى السوق ؟ ما الذى سيكون عليه مستوى البيع والربحية ؟ كيف ستدير هذا العمل ؟ وعلى وجه الخصوص ، ما الذى يمكنك بدايته الآن لكى تجعل هذا الحلم حقيقة ملموسة ؟

أكمل الجملة

إليك هذا التدريب الفكرى الإبداعى الذى يمكنك ممارسته والذى يطلق عليه " تكملة الجملة " . وهى طريقة قوية لشحذ وتنشيط الأفكار والقدرات الذهنية التى يمكنك استخدامها فى الحال لتحقيق أهدافك بشكل أسرع وبطريقة أكثر سهولة ويسراً .

ففى ظل نظام تكملة الجملة ، تقوم بإيجاد جملة جزئية ثم تفكر فى كثير من الجمل بقدر الإمكان لتكملة هذه الجملة .

فعلى سبيل المثال ، يمكنك القول : " نستطيع أن نضاعف مبيعاتنا على مدار الاثنى عشر شهراً إذا .... " وتكمل الجملة . أو يمكنك القول : " نستطيع أن نضاعف أرباحنا على مدار الاثنى عشر شهراً إذا .... " وتكمل الجملة .

يمكنك فى بعض الأحيان عمل هذا مع مجموعة من الناس . كما يمكنك أن تسهم وتشارك بأفكار وطرق لإنهاء الجملة . إن هذا النموذج من حل المشاكل الجماعية ينشط فى كثير من الأحيان أفكارك وقدراتك الذهنية وبصورة رائعة وجديرة بالملاحظة .

احرص على إيجاد إجابات شخصية

بإمكانك على المستوى الشخصى ، أن تبدأ بالجملة " بإمكانى أن أضاعف من دخلى على مدار الاثنى عشر شهراً إذا ... " وتكمل الجملة مستخدماً 10 أو 20 إجابة أو طرقًا مختلفة لمضاعفة دخلك . ربما تندهش من النتائج التى تحصل عليها عند قيامك بعمل هذه الطريقة أول مرة .

إليك بعض النماذج من الأسئلة التى بإمكانك استكمالها والتى قد تجلب لك إجابات وحلولاً قد تغير حياتك .

- • " أستطيع تحقيق هدفى إذا ... " .
- • " أستطيع بداية مشروع فى الحال إذا ... " .
- • " أستطيع أن أبنى مشروعاً ناجحاً إذا ... " .
- • " أستطيع حل هذه المشكلة تماماً إذا ... " .
- • " أستطيع الحصول على المال الذى أحتاجه إذا ... " .

بإمكانك ممارسة تدريب استكمال الجملة مع أية مشكلة تتعامل معها أو أى هدف تحاول تحقيقه . تذكر أن **نوعية** الأفكار التى توجدها سوف تتناسب مباشرة مع **كم** الأفكار التى تأتى بها . فبقدر ما تبذل من وقت فى إيجاد حلول بناءة لمشاكلك وأهدافك ، تأتيك أفكار على مدار اليوم .

مارس أسلوب تجميع أفكار لحل المشكلات

ربما يعتبر تجميع الأفكار أو طريقة الـ 20 فكرة أقوى الطرق لشحذ وتنشيط عملية التفكير الإبداعى . لقد أصبح رجال كثيرون أثرياء ، بمن فيهم أنا من خلال استخدام هذه الفكرة بدرجة أكثر من أية طريقة إبداعية أخرى تم اكتشافها . ففى حقيقة الأمر ، لو كان كل ما تعلمته واستفدت به من هذا الكتاب هو هذه الطريقة البسيطة وطبقتها بطريقة سليمة ، فإن هذا التكنيك أو الأسلوب وحده كفيل بأن يمكنك من أن تصبح ثرياً بطريقتك .

وهذه الطريقة بسيطة . حدد المشكلة التى تحاول حلها أو الهدف الذى تحاول تحقيقه واكتبه على ورقة وذلك على هيئة سؤال . فمثلاً إذا كان هدفك يتمثل فى مضاعفة دخلك على مدار الاثنى عشر شهراً القادمة ، يمكنك كتابة : " كيف يمكننى أن أضاعف دخلى على مدار الاثنى عشر شهراً القادمة ؟ "

ثم بعد ذلك اذكر ما لا يقل عن عشرين إجابة لهذا السؤال . يمكنك كتابة أكثر من 20 إجابة إذا رغبت ذلك ولكن لابد من استخدام قوة إرادتك لتكتب ما لا يقل عن 20 إجابة .

كل شىء صعب فى بداية الأمر

عند استعراض الإجابات ستجد أن أول ثلاثة أو خمسة أسئلة سهلة

بدرجة معقولة . وأن ما يتراوح بين الثلاثة إلى الخمسة أسئلة التالية ستكون أصعب . ولكن الأسئلة الأخيرة ستكون أصعب وأصعب .

وسيكون ذهنك فى كثير من الأحيان فارغًا من الأفكار وستجلس هناك ناظراً إلى الورقة وعاجزاً عن التفكير فى إيجاد أية إجابة . ولكن من حسن الطالع أنه إذا أرغمت نفسك على كتابة 20 إجابة فسوف تبدأ عصارة ذهنك الإبداعية فى التدفق ، وتتطرق إلى ذهنك أفكار جديدة واحدة تلو الأخرى وتظهر على الورقة التى أمامك . ومما يبعث على الدهشة ، أنه فى كثير من الأحيان تكون الإجابة الأخيرة هى الفكرة التى تغير مسار حياتك الوظيفية أو الخاصة .

ومنذ ذلك اليوم فصاعداً ، وعندما يكون لديك تساؤل أو مشكلة من نوع ما ، اكتبها على رأس الورقة على شكل سؤال وأرغم نفسك على إيجاد 20 إجابة على الأقل لهذا السؤال . تعامل بمثل هذه الطريقة مع كل هدف ومع كل مشكلة . تعامل بمثل هذه الطريقة أيضاً مع كل عقبة أو مشكلة تواجهها . اجعل تكملة هذا التدريب مثل التنفس أو غسيل أسنانك .

إن نوعية وكمية الأفكار التى توجدها مستخدماً طريقة تجميع الأفكار سوف تدهشك . وكلما مارست وطبقت هذه الطريقة ، تصبح قدرتك على الإبداع أكثر حدة ووضوحاً .

فإذا ما حرصت على أداء هذا التدريب فى أول الصباح كأول شىء تؤديه بعد أن تكون قد كتبت أهدافك ، فسوف ينشط عقلك طيلة اليوم . وفى كل موقف تجد أن عقلك فى تناغم وانشغال مستمر مع أفكار جديدة وطرق لتحقيق أهدافك وحل مشاكلك . وسوف يكون لديك فى بعض الأحيان أفكار أكثر مما يمكنك تنفيذها ، أو أكثر مما يستطيع أناس آخرون التعامل معها .

استجمع أفكارك لتحقيق الثراء

يعتبر تدبير الخطط أو تجميع الأفكار من أقوى وأشهر الطرق التى تستخدم لإيجاد أفكار إبداعية . وتتكون هذه الطريقة من الجلوس مع مجموعة من الأفراد الآخرين فى ظل وجود روح من التناغم والانسجام وذلك لتحقيق أهدافك أو حل مشاكلك . عندما يجتمع مجموعة من الأفراد للتركيز جميعاً على مشكلة أو تساؤل واحد فإن جودة وكم الإجابة التى تظهر ربما تكون مذهلة تماماً .

إن المدخل الرئيسى نحو تجميع أفكار فعالة ومثمرة هو أن تتفق مع الآخرين على مشكلة أو سؤال ما مقدماً . اكتب هذا التساؤل أو هذه المشكلة التى تم تحديدها على لوحة عرض بيانات أو سبورة . تأكد جيداً من أن كل فرد يعرف بالضبط ما الذى ستركز عليه المجموعة أو تتحدث عنه .

أعط نفسك مهلة زمنية محددة تتراوح ما بين 15 إلى 45 دقيقة . اتفق أولاً على أنه لن يكون هناك أى نوع من السخرية أو الاستخفاف أو النقد أو التقييم . ويتمثل الهدف هنا فى إيجاد أكبر كم ممكن من الإجابات لسؤال تجميع الأفكار وذلك فى حدود مقدار الوقت المتاح لديك . وتكون فى هذه الحالة فى سباق مع الزمن .

لقد قمنا بعمل تدريبات تجميع أفكار لشركة " فورتشن 500 " منذ عدة سنوات قليلة مضت ، لقد تكونت المجموعة من مديرى الإدارة العليا ومديرى الإدارات ومجموعة من السكرتيرات والمساعدين . وجلسوا جميعاً كمجموعة حول موائد مستديرة . وقمنا فى ذلك الوقت بسؤالهم سؤالاً معتادًا وشجعناهم على المنافسة فيما بينهم لنرى أى مجموعة يمكنها إيجاد أكبر عدد من الأسئلة لأهم سؤال .

وبعد عشرين دقيقة ، توقفنا عن التدريب وقمنا بعمل حصر للإجابات ، وكان متوسط الإجابة لكل مجموعة 52 حلاً . ولكن المفاجأة الكبرى كانت فى المجموعة المكونة من خمس سكرتيرات التى أثارت وأوجدت 177 فكرة وكان الكثير من هذه الأفكار جيدًا تماماً . ومن هذا يتضح أنه أثناء جلسة تجميع ومناقشة أفكار جديدة لا تستطيع أبداً وبأية حال من الأحوال أن تتنبأ بمصدر الأفكار العظيمة أو نفاذ البصيرة والقدرة على تبصر الأمور .

اسأل : ماذا لو ؟

يمكنك أن تستخدم أسلوب أو تكنيك الفرضية لكى تشحذ وتنشط الإبداع لديك . حيث إنه فى ظل وجود الافتراض ، يمكنك ببساطة أن تلقى عنك كل القيود وتسأل أسئلة " ماذا لو " ؟ يمكنك أن تسأل أسئلة مثل " ماذا لو فعلناها أو تمت تأديتها بهذه الطريقة أو توقفنا عن أدائها بالكلية ؟ " يمكنك أن تسأل أسئلة " لماذا ؟ " ، مثل " لماذا نؤديها بهذه الطريقة ؟ إذا لم نؤدها بهذه الطريقة ، هل يمكننا أن نؤديها بطريقة أخرى ؟ " . ضع فى اعتبارك أن معظم الناس يدخلون فى المنطقة الدافئة ويستمرون فى أداء أشياء بنفس الطريقة مراراً وتكراراً بدون حتى أن يسألوا : " هل هناك طريقة أفضل ؟ "

طور حياتك الخاصة

بإمكانك أن تستخدم طريقة الفرضية فى حياتك الشخصية . اكتب وصفًا واضحًا ودقيقًا لأسلوب حياتك المثلى . صف بيئة العمل المثلى لك . صف وضعك أو وظيفتك المثلى هذا بالإضافة إلى الدخل الأمثل لك وعلاقاتك المثلى مع أفراد عائلتك ثم ابدأ بعد ذلك سائلاً نفسك لماذا تؤدى أشياء معينة بينما لا تؤدى أشياء أخرى غيرها . ماذا لو أديت أشياء بطريقة مختلفة تماماً أو توقفت عن أشياء كنت

تؤديها وذلك منذ فترة طويلة من الزمن ؟

إليك هذا التدريب الذى أعطيته عدداً من تلامذتى ، إننى ببساطة أقول : " إذا لم تكن سعيداً فى جانب من جوانب حياتك ، فخصص دقائق قليلة لكتابة الوضع الذى تكون فيه أسعد حالاً .

وبمجرد أن تجلس وتبدأ فى كتابة وصف واضح لحياتك المثلى وعملك فى وقت معين فى المستقبل ، يمكنك أن تسأل فى ذلك الوقت أسئلة مثل " لماذا لا أستمتع بهذا العمل أو بهذه الوظيفة أو بأسلوب حياتى فى الواقع ؟ " .

وبإمكانك أن تسأل " ما التغيرات التى ينبغى علىّ عملها لكى أجعل موقفى الحالى هو الوضع الأمثل لى ؟ ما الذى يجب أن يحدث لى للبدء فى التحرك وإيجاد نوع الحياة التى أرغبها ؟ " .

الوضوح ضرورى

يرجع السبب الرئيسى فى عدم إنجاز وتحقيق الناس للأشياء التى يرغبونها فى حياتهم إلى أنهم أنفسهم ليس لديهم فهم واضح لماهية هذه الأشياء . فإذا ما طلبت من شخص غير سعيد يصف لك أسلوب حياته المثلى تجد فى معظم الحالات أن هذا الشخص ليس لديه فكرة عن ذلك ، وهذا هو السبب الرئيسى وراء عدم تحقيق السعادة .

ما الذى سيكون عليه أسلوب حياتك المثلى ؟ وما هو عملك أو نشاطك الأمثل ؟ إذا كان باستطاعتك عمل أى شىء ترغب فيه ، ويمكنك العيش فى أى مكان تريده ومع من تحب والعمل فى أية مهنة أو وظيفة ، فما هى طبيعة هؤلاء الأشخاص ؟ ما الذى يجب عليك عمله بدءًا من اليوم لكى تجعل من هذه الأحلام والأهداف

حقيقة ملموسة ؟

تصور أهدافك المثلى بكثير من التفصيل كما لو أنها حقائق ملموسة . مفعول التصور لا يقتصر على شحذ وتنشيط الإبداع الفكرى فقط ، ولكنه ينشط ويُفعل قانون الجاذبية ويبدأ فى جذب الأشخاص والظروف والفرص التى تساعدك على جعل هذا التصور حقيقة ملموسة .

خطط لنفسك مستقبلياً كما لو كنت بالفعل تفعل ما ترغب وتريد أن تفعله وتعيش حياتك بالطريقة التى تريدها . ثم بعد ذلك انظر إلى الوقت الحاضر ومن هذا الموقع تخيل وتصور الخطوات التى بإمكانك اتخاذها بدءًا من اليوم لتفعيل ذلك التصور .

خطط لمدة ثلاث سنوات مستقبلية ثم ارجع إلى الحاضر واسأل نفسك " ما الذى يجب علىّ عمله لكى أستفيد من المعطيات الحالية فى تحقيق ما أصبو إليه فى المستقبل بعد ثلاثة سنوات من الآن ؟ " قم بعمل قائمة بكل خطوة أو إجراء يمكنك التفكير فى اتخاذه للبدء فى التحرك نحو الهدف . نظم هذه القائمة طبقاً لنظام الأولوية المطلقة وانتق أول شىء يمكنك عمله ، ثم بعد ذلك نظم أو درب نفسك لاتخاذ هذا الإجراء فى الحال ، إذ إن مشوار الألف ميل يبدأ بخطوة .

قيم أفكارك

إذا ما تمكنت من إيجاد مجموعة من الأفكار التى يمكنك استخدامها لحل مشاكلك وتحقيق أهدافك ، فإن الخطوة التالية تتمثل فى تقييم هذه الأفكار قبل أن تنفق وقتاً ومالاً ومجهودًا أو طاقة لتنفيذ هذه الأفكار . يجب عليك أن تجلس مع نفسك وتستعرض هذه

الأفكار التى توصلت إليها ، ثم صنفها منتقياً أفضل هذه الأفكار مع نبذ أو إسقاط الأفكار غير الجيدة .

إن معظم الأفكار غير عملية أو مفيدة وذلك على الأقل فى شكلها الأصلى ، فالأفكار فى حد ذاتها عادية وليست لها قيمة كبيرة ، ولهذا السبب نعطى اهتمامًا شديدًا للإبداع المستمر وإيجاد عدد كبير من الأفكار . لن يكتب النجاح لمعظم الأفكار .

يمكن أن تكون الأفكار بلا قيمة

إذا توصلت إلى فكرة تعتبرها ذات قيمة ، فإن هناك ثلاثة أشياء يجب أن تضعها فى الحسبان : أولاً . إن الأفكار فى حد ذاتها ليست لها قيمة. وإنما هى مجرد بداية عملية الإبداع . وكما قال " توماس أديسون " : " العبقرية عبارة عن واحد بالمائة إلهام وتسعة وتسعين بالمائة مجهود " . فإذا ما توصلت إلى فكرة جيدة ، يبدأ بعد ذلك العمل الحقيقي أو الفعلى .

كن موضوعياً

ثانياً : احرص على أن تظل موضوعياً بالنسبة لأفكارك . احرص على أن تتعرف على آراء الآخرين فى أفكارك واستمع إليهم بصدر رحب وتقبل آراءهم ومقترحاتهم . لا تقع فى خطأ التحيز الشديد للفكرة لمجرد أنها فكرتك ليس إلا ومن ثم تبذل الوقت والجهد فى الدفاع عنها . كن جاهزاً ومهيأ لتقبل إمكانية عدم صلاحيتها للتطبيق وذلك طبعاً بغض النظر عن مدى اقتناعك بالفكرة التى قدمتها .

تأن قبل عرض الفكرة

ثالثاً : دع أفكارك لبعض الوقت قبل أن تشرع أو تبدأ فى نشرها ،

فربما تبدو فكرة فى بعض الأوقات بارعة أو ممتازة اليوم ولكنها تفقد جاذبيتها بعد مرور ثلاثة أيام . تدرب على التأمل . اجلس فى هدوء مع نفسك لمدة ساعة وقلب الفكرة فى ذهنك . حاول النظر أو التعامل مع هذه الفكرة بهدوء وبدون انفعال . كن صبوراً ولا تتعجل الأمور حيث إن القرارات السريعة غير المتأنية هى فى أغلب الأحيان قرارات خاطئة .

اسأل الأسئلة المناسبة

إليك بعض الأسئلة التى يمكنك طرحها لكى تحدد ما إذا كانت الفكرة التى تؤديها جيدة أم لا :

- • هل الفكرة مجدية ؟
- • هل هى قابلة للتطبيق ؟
- • هل ستؤدى الوظيفة أو المهمة ؟
- • هل الفكرة جيدة بدرجة كافية لجعلها تسبب فروقًا ذات مغزى ؟
- • هل الفكرة فعّالة ؟
- • هل هى أفضل مما يستخدمه الناس حالياً ؟
- • هل يمكن للناس استخدامها دون الاضطرار إلى تغيير سلوكهم كلية ؟

ليست هناك فائدة من الاستثمار فى فكرة لا تعتبر تطويراً أو تحسيناً لما يتم أداؤه بالفعل . وبالإضافة إلى ذلك فإن المشكلة الرئيسية لدى كثير من رجال الأعمال هى أنهم يعتقدون أن العملاء سيغيرون سلوكياتهم نحو استخدام منتج أو خدمة جديدة بسبب أنها أفضل أو أرخص . وهذه الحالة نادرة الحدوث .

طريقة شراء الناس

لقد كان هناك رجال أعمال يتنبأون بأن كل فرد فى المستقبل القريب سيلبى احتياجاته التموينية من خلال الإنترنت أو التلفاز أو من خلال الهاتف ، ولكن هناك عدداً قليلاً جداً من الأفراد الذين يشترون احتياجاتهم الغذائية بهذه الطريقة فما السبب فى ذلك ؟ يرجع السبب فى ذلك إلى أن الناس يستمتعون فى الحقيقة بالذهاب إلى محلات البقالة عندما يشاهدون بأنفسهم أنواعًا مختلفة من الأغذية المتاحة قبل قيامهم بعملية الشراء . وقلما يضطرون إلى تغيير سلوكياتهم وتقليل متعة الرؤية للتسوق وذلك بعمل " الطلبية " من خلال التلفاز أو الإنترنت .

فإذا كان المنتج أو الخدمة الجديدة يتطلب تغييراً كبيراً فى عادات الناس الشرائية ، فإنه نادراً ما تنجح هذه المنتجات أو الخدمات .

ما مدى حاجتك إلى هذه الفكرة ؟

إليك هذا السؤال الآخر : هل تتوافق هذه الفكرة مع أهدافك ؟ ما مدى حاجتك إلى تجربة هذه الفكرة ؟ ربما تجد نفسك فى كثير من الحالات تأتى بفكرة فى مجال لا يهمك ولا يستهويك . هل من الممكن أن تطور أو تغير من عاطفتك أو ميولك لهذه الفكرة أو لهذا المنتج أو لهذه الخدمة ؟ ضع فى الحسبان دائماً أن أى نشاط تبدؤه ما هو إلا امتداد لمعتقداتك وأهدافك وشخصيتك وطموحاتك . ولذلك لن تكون الفكرة جيدة إلا إذا كانت تتسبب فى استثارة حماسك ثم استثارة حماس كثير من الناس بعد ذلك .

اسأل الأسئلة الرئيسية

إليك بعض الأسئلة الإضافية التى لابد أن تسألها قبل أن تشرع فى

تقديم فكرة جديدة .

- • هل التوقيت مناسب ؟
- • هل الفكرة عملية الآن ؟
- • هل ستظل الفكرة عملية عندما يتم تنفيذها ؟
- • هل يمكن عمل الفكرة أو تنفيذها ؟
- • هل يمكن أداؤها ؟
- • إذا كان يمكن أداؤها ، فهل هى تستحق أداءها ؟
- • هل هى بسيطة ؟

يعتبر السؤال الأخير من أهم الأسئلة على الإطلاق . فالبساطة ضرورية للابتكار الناجح . وكل الأفكار الجديدة الناجحة هى فى الأساس بسيطة تماماً أو غاية فى البساطة . فإذا لم تكن بسيطة فلن تكون ناجحة على الأرجح . يجب أن تكون بسيطة كى يسهل شرحها وتفسيرها وبيعها وتفهمها كما يشترط أن تكون بسيطة ليسهل استخدامها ، وبقدر ما تحتوى على عدد كبير من الخطوات تصبح أكثر تعقيداً ويكون هناك احتمال أقل لنجاحها .

ربما يكون من أكثر النقاط أهمية هو أن تتذكر أن هناك حلاً من نوع ما لكل عقبة أو مشكلة تحول بينك وبين هدفك فى تحقيق الثروة والاستقلال المادى ، وهذا الحل ينتظر منك البحث عنه . إن نجاحك فى الحياة سيكون له علاقة أو تناسب مباشر مع حلك لمشاكلك ، ومن حسن الطالع أن خيالك أو تصورك مثل العضلة التى تنمو وتزداد قوة عندما يتم استخدامها وتدريبها . وكلما استفدت من مصادر الإبداع بشكل أكبر ، أصبح ذهنك أكثر حدة وذكاء . احرص على الاجتهاد وابدأ العمل مستخدماً خيالك المبدع من اليوم .

تدريبات عملية

1 - 1. الأسئلة المركزة تنشط ذاكرتك وتحفز وتثير عملية الإبداع لديك . حدد هدفاً معيناً ثم اسأل نفسك : " لماذا لم أستطع تحقيق هذا الهدف ؟ وما هو السبب الرئيسى ؟ " .

2 - 2. مارس عملية تجميع الأفكار الخاصة بهذه المشكلة من خلال طرحها فى صيغة سؤال ثم أوجد 20 إجابة لهذا السؤال .

3 - 3. تعامل مع المنتج أو الخدمة التى تريد أن تعرضها أو التى لديك مشاكل بخصوص بيعها وقم بتحليلها وذلك بطرح بعض الأسئلة التى تم تناولها فى هذا الفصل . تأكد من أن المنتج أو الخدمة قابلة للبيع وتحقيق الربح .

4 - 4. تدرب على ممارسة تجميع الأفكار مع زملاء العمل وأفراد العائلة . اتفقوا على تحديد وتعريف المشكلة أو العائق ثم ضع التحديات أمامك لإيجاد طرق كثيرة لحل هذه المشكلة أو العائق فى مدة تتراوح ما بين 15 إلى 45 دقيقة .

5 - 5. تدرب على عملية العزلة والانفراد بشكل معتاد . اجلس بهدوء واترك أفكارك تتدفق وتنساب . واستعد لاستيعاب الأفكار التى تساعدك على تحقيق أهدافك .

6 - 6. تخيل أنك قد تكون مخطئاً فى تعاملك مع مشكلة معينة وفى الطريقة التى تتخذها فى السعى نحو الهدف . إذا كنت مخطئاً ، فما المسار الآخر الذى يمكنك اتخاذه ؟

7 - 7. دوّن ثم أعد تدوين أهدافك باستمرار بأكبر قدر ممكن من الوضوح . هذا التدريب يعمل الأعاجيب فى استثارة وتنشيط الإبداع لديك والكشف عن العبقرية التى بداخلك .

9 تعلم من الناجحين

" ابدأ فى تخيل ما يجب أن تكون عليه النتيجة المرغوبة أو المرجوة . فكر فى هذه الصور الذهنية . تخيل كل التفاصيل والتحسينات واحرص على أداء ذلك مراراً وتكراراً حتى تصبح حقيقة ملموسة " .

" ماكسويل مالتر "

يوجد أمامك طريقتان فقط لتعلم ما تحتاج إلى تعلمه لكى تصبح ثرياً . الطريقة الأولى هى أن تتعلم من أخطائك وخبراتك ، أما الطريقة الثانية فهى أن تتعلم من أخطاء وتجارب الآخرين .

وتعتبر الطريقة الثانية (التعلم من أخطاء وتجارب الآخرين) هى الطريقة الأرخص والأسهل إلى حد بعيد وهى الأقل استخداماً أيضاً . ومع ذلك ، فإنه بإمكانك أن تمضى قُدماً نحو النمو والثراء وتحقيق النجاح المادى وفق نظام معين من الدراسة وتقليد الناجحين الذين سبقوك فى هذا المجال .

وسوف نستعرض فى هذا الفصل ما فعله أصحاب الثروة العصاميون حتى أصبحوا أثرياء . وسوف تتعلم ما فعلته أكثر المؤسسات نجاحاً حتى وصلت للقمة فى مجالها . وسيكون أمامك فرصة لتعلم السياسات والأساليب الفنية والطرق التى استخدمها معظم الأفراد والمنظمات والهيئات الناجحة لتحقيق أهداف غير تقليدية .

قلد الأفضل فى نشاطك

تعتبر الطريقة المعروفة بـ " التقليد النموذجى " واحدة من أهم

وأقوى الأساليب الفنية للتطور الشخصى ، وتتطلب هذه الطريقة البحث عن الأفراد الناجحين من حيث الطرق التى يستخدمونها فى التفكير والأداء ثم القيام بعد ذلك بتقليدهم بالضبط . لقد بدأ جميع المشاهير فى كل مجال بدءاً من التمثيل وحتى الموسيقى وكذلك الرياضة وإدارة الأعمال بالتعلم من الناجحين والرواد الذين سبقوهم فى هذه المجالات .

والقاعدة هنا هى أنه إذا أردت أن تحقق نجاحاً فى مجال أو حقل معين فإن عليك أن تبدأ فى السير والتحدث والعمل بنفس الطريقة التى كان يفعلها الفائزون والناجحون فى هذا المجال . وسوف تبدأ ، نتيجة لذلك ، فى التفكير مثل أى فائز أو ناجح وتشعر بنفس المشاعر ، وستحصل على نفس النتائج التى حصلوا عليها وسيتولد لديك شعور بأنك قد ولدت لكى تفوز وأنه لا يوجد شىء بوسعه أن يثنيك عن هذا العزم . وسوف يصبح هذا الشعور وكأنه حقيقة بمرور الوقت .

خصال الناجحين

لقد عقدت شركة " جالوب " منذ سنوات مضت مقابلة مع 1500 رجل وامرأة مدرجين فى قائمة فى كتاب **Who's Who In America** . وغالباً ما يسمى هذا الكتاب بالسجل الاجتماعى وهو يحتوى على أكثر الرجال المحترمين ذوى المكانة الاجتماعية والوضع الوظيفى المرموق فى الولايات المتحدة الأمريكية .

لقد قدم الباحثون بشركة " جالوب " بعض النماذج من الأمريكيين الرواد وقاموا بسؤالهم هذا السؤال وذلك ضمن عديد من الأسئلة : " لماذا تشعر بأنك حققت هذا النجاح العظيم على مدار حياتك ؟ " .

ومن خلال تجميع نتائج هذه المقابلات معاً ، توصل الباحثون إلى خمس خصال للرجال البارزين فى كل مجال وهذه هى الصفات التى يبديها الناجحون والبارزون والتى تفسر أداءهم بطريقة أفضل من نظرائهم فى نفس المجالات أو المحاولات .

الحدس ليس ظاهرة عامة

الصفة أو الخصلة الأولى التى يتفق عليها الجميع هى " الحدس " . لقد قال من يجرون المقابلات مراراً إن الحدس ميزة أو خاصية أساسية وهى السبيل نحو النجاح .

ولقد سأل الباحثون الذين يقومون بعمل المقابلات هؤلاء قائلين : " ماذا تعنون بالحدس ؟ " وَرُدَّ عليهم بتعريف من أكثر التعريفات دقة هو : " إن الحدس هو القدرة على أن تكون لديك خبرات وتجارب ، ثم تتأمل هذه التجارب ثم تستلهم ثم تنهل من هذه التجارب القواعد العامة والإرشادات التى يمكن أن يتم تطبيقها على التجارب اللاحقة " .

وبعبارة أخرى ، الحدس هو القدرة على التعلم من التجربة واستخلاص الحكمة التى تصاحب هذا التعلم . لقد تحدث الفيلسوف اليونانى " أرسطو " ذات مرة فقال : " إن هؤلاء الذين يبدو أنهم يتمتعون بمستويات عالية من الحدس ليس فقط أولئك الذين ليس لديهم خبرات وتجارب متنوعة ، ولكنهم أيضاً الذين استخدموا الوقت للتفكير فى هذه التجارب والتعلم منها على مستوى أشمل وأعمق " .

الفشل فى التعلم من الأخطاء

هناك أناس كثيرون مروا بتجارب عديدة لسنوات طويلة ولكنهم لم

يجلسوا مع أنفسهم ويتفكروا فى تجاربهم فهم مازالوا مشغولين بدرجة كبيرة جداً تمنعهم من التفكير فيها وتقييمها بدرجة تسمح لهم باستخراج أو استخلاص قواعد أو مبادئ عامة يمكن تطبيقها مستقبلاً .

تعتبر المعرفة والتقنية هى السبيل نحو النجاح فى القرن الحادى والعشرين . لقد بسط **" أرسطو "** ذلك قائلاً : " الحكمة أو العلم عبارة عن اتحاد المعرفة بالخبرة والتأمل " . إن اكتساب الفوز بالحكمة فى عالم اليوم يتطلب معرفة كل المعلومات الواجب معرفتها فى مجالك حتى تكون متميزاً فيه . وتتطلب الحكمة تطبيق هذه المعلومات على كل تجربة لاحقة والحصول على تغذية استرجاعية ثم بعد ذلك التأمل والتفكير بإمعان فيما اكتسبته تتطلب الحكمة الإضافة المستمرة لمخزون المعرفة والخبرة لديك ، ومن ثم يمكنك تحسين أدائك وإخراج عملك بشكل أفضل فى المرات القادمة .

الذكاء ليس النجاح فى الدراسة وحسب

كان الذكاء يمثل الميزة أو الخاصية الثانية التى تم تحديدها فى الدراسة التى أجريت على الأمريكيين الرواد فى عديد من المجالات ، ففى واقع الأمر قال هؤلاء الأفراد الذين تمت مقابلتهم إنهم حققوا أو أنجزوا ما أنجزوه بسبب قدراتهم الفكرية . ثم أشار الباحثون إلى أن الكثير منهم لم يكملوا دراستهم الجامعية وأن البعض منهم توقف عند الدراسة الثانوية . هناك الكثير من ضمن هؤلاء الذين التحقوا بالكليات والجامعات لم يكونوا فائقين علمياً أو لم يحققوا التميز . لقد كان كثيرون ممن ورد اسمهم ضمن هذه المجموعة من الرواد ممن تلقوا أو حصلوا على درجات علمية عادية أو أقل من العادية .

لقد تبين أن هناك تعريفين للذكاء . ويهتدى معظم الناس بالتعريف

الأول وهو ما يسمى بحاصل الذكاء . حيث يقيس معظم الناس درجة الذكاء التى يتمتعون بها طبقاً لمستواهم التعليمى أو الدراسى . وفى كثير من الأحيان يعتقد الرجل العادى الذى لم يحقق درجات أو مستويات جيدة فى التعليم أنه أقل ذكاء من الآخرين . ويمكن أن يؤثر عليه هذا الاعتقاد بقية حياته .

الدرجات التعليمية لا تحدد المستقبل

فى الحقيقة هناك عدد كبير من الناس الذين لم يحصلوا أو يحققوا درجات علمية ولكنهم فى الوقت نفسه أصبحوا على درجة كبيرة من النجاح بعد ذلك . حيث تبين بعض الدراسات أن رجال الأعمال الناجحين غالباً ما يكون لديهم نفس الصفات مثل الأطفال من حيث عدم الانتباه . وهم يتصفون بالفضول والتسرع وعدم التريث فى الأمور ولا يهتمون بصغائر الأمور أو التفاصيل الخاصة بالموضوع المدرسى أو فيما بعد بالتفاصيل الخاصة بالنشاط . ولكنهم برغم ذلك على درجة عالية من الذكاء .

لقد حدد د. " **هوارد جاردنر** " **من جامعة** " **هارفارد** " ما يسميه " **بالذكاء المتعدد** " وهو عبارة عن أشكال مختلفة من الذكاء مثل الذكاء البصرى الفراغى أو المكانى والذكاء الحسى الحركى والذكاء الجسمانى والذكاء الموسيقى ولا يقاس أى من هذه الأشكال للذكاء فى المدرسة . أما اختبارات درجة الذكاء القياسية ، فلا تهتم إلا بنوعين فقط من الذكاء ، الذكاء اللفظى والذكاء الرياضى . لقد وجد د " جاردنر " أنه يمكن أن يكون الشخص عبقرياً (مثل موزارت) فى الذكاء الموسيقى وهو مازال فى الوقت نفسه ضعيفاً جداً فى الموضوعات والعلوم الأكاديمية .

الذكاء ذو العائد الأعلى

يحقق الذكاء الاجتماعى أعلى مستويات الدخول فى الولايات المتحدة الأمريكية والذى يعرف بالقدرة على التعامل مع عدد كبير من الناس . وهناك ما يعرف بالذكاء التجارى وهو الذى تم تعريفه على أنه القدرة على رؤية الفرص لخلق منتجات أو خدمات يريدها الناس ويحتاجونها ويمكن أن يتم بيعها مع تحقيق ربح معين . إن هذين الشكلين من أشكال الذكاء لا يتم اختبارهما أبداً فى الدراسة . من الممكن أن تتصف بالعبقرية فى أيهما أو فى كليهما ولكن إذا حصلت على درجات ضعيفة ، فإنه يمكن أن تعتبر نفسك أقل ذكاء من الآخرين .

وهذا ببساطة غير حقيقى . وتتمثل الحقيقة فى أن هناك قطاعاً كاملاً من الذكاء لا يمكن قياسه باختبارات قياسية أو معيارية للذكاء . وأفضل تعريف للذكاء فى رأيى الشخصى هو أن الذكاء هو طريقة أداء . فإذا ما أديت بذكاء فى موقف معين فإنك بذلك طبقاً للتعريف شخص ذكى . أما إذا تصرفت بغباء أو بحماقة فى موقف معين فإنك بذلك تكون طبقاً للتعريف أيضاً غبياً . وليس للأمر علاقة بالدرجات التى تحصل عليها فى المدرسة .

التصرف بذكاء

إذا كنت تتفق معى فى أن الشخص الذى يتصرف بذكاء شخص ذكى وأن الشخص الذى يتصرف بغباء ليس ذكياً ، فإن السؤال الذى يطرح نفسه هو " ما هى الطريقة المثلى للتصرف بذكاء ؟ " .

تتمثل هذه الطريقة فى التصرف بطريقة تتناسب مع الأهداف المحددة . ففى كل مرة تُشغل فى حدث معين يؤدى بك إلى إنجاز شىء ما مهم لك ، فإنك تتصرف بذكاء . إن اختبارك ما تريده فى

الحقيقة هو الذى يحدد ما إذا كانت الإجراءات التى تتخذها ذكية .

وفى كل مرة تفعل شيئاً ما فهو إما لا يؤدى بك إلى بلوغ شىء مهم بالنسبة لك أو على الأسوأ فقد يبعدك عنه ، وتكون فى هذه الحالة تتصرف بطريقة غير ذكية . أما بالمداومة على عكس ما تقدم فإنك تصبح ذكياً للدرجة التى عندها تتخذ الخطوات التى تمكنك من تحقيق أهدافك . فإذا كنت تهدف إلى أن تكون سعيداً وتتمتع بالصحة والثراء ولديك أسرة سعيدة ، فإن أى شىء تفعله وتؤديه وينقلك نحو أى من هذه الأهداف يكون طبقاً لتعريفنا طريقة ذكية للأداء . وهى على درجة عالية من الذكاء .

أدِّ وظيفتك على الوجه الأكمل

تعتبر المهارة هى الميزة أو الخاصية الثالثة التى يتمتع بها الأفراد البارزون الذين تمت الإشارة إليهم فى الاستبيان . وتعرف المهارة بأنها القدرة على أداء الوظيفة بطريقة حسنة جداً . ويمكن الحكم على تمتعك بالمهارة عندما تكون على قمة المؤدين فى مجالك وتستطيع الحصول على النتائج المطلوبة فى موقعك .

لقد وصل كل الأفراد محل الدراسة إلى مستوى ومكانة بارزة فى مجالهم فقط بعد أن قرروا أن يتقنوا أى شىء يقومون بعمله . لقد تحقق لهم النجاح بعد أن تعهدوا بالتميز التام فى مهنهم . وللأسف ، فإن معظم الناس قد افتقدوا هذا الحس البسيط . لن تجد شخصاً ناجحاً يؤدى أداء من الدرجة الثانية ، حتى الأداء فوق العادى ليس كافياً . بل إن الالتزام والأداء القوى هو ما يتيح التميز ويدفع المرء نحو القمة فى مجاله .

اعقد النية على أن تكون الأفضل

لقد بدأ الناجحون صعودهم للقمة وذلك من خلال تكريس جهودهم وحرصهم الدائم على أن يكونوا " الأفضل " فى أى شىء يقومون به . فهم يعهدون على أنفسهم بأن يتقنوا ويتفانوا فى أية مهنة يعملون بها .

وكما ذكرت آنفاً ، فإنه قد تم إجراء عدد من الدراسات على مدار السنوات تتعلق بموضوع " الإتقان " . وتشير هذه الدراسات إلى أن الأمر يتطلب منك بذل الجهد لمدة تتراوح بين 5 إلى 7 سنوات ، أو عشرة آلاف ساعة من العمل الجاد ، لكى تكون من ضمن نسبة العشرة بالمائة الذين على قمة المجال . ويبدو أن هذا ينطبق على النجاح فى مجال التجارة والمبيعات تماماً كما هى الحال فى المجال الطبى أو القانونى .

وببساطة ليست هناك طرق مختصرة للإتقان . واستناداً إلى الآلاف من المقابلات ، فإنك لكى تعرف أو تحدد المجال المناسب لك فإن ذلك يستغرق عامين من العمل فى هذا المجال . حيث نجد أنه قبل أن يبدأ نشاط جديد أو مؤسسة جديدة فى تحقيق أو تكوين أموال أكثر من التكاليف ، أو بمعنى آخر قبل أن تبدأ المؤسسة فى تحقيق ربح ، فإنها تستغرق حوالى عامين من مجابهة الخسائر ، وتحرص أية مؤسسة على تحقيق الربح للبقاء والاستمرار .

وقد يستغرق الأمر عامين آخرين لكى تحدد مدى رغبتك وقدرتك على الوصول للقمة فى مجالك . ففى العامين الثالث والرابع لنشاطك تجد أنك تكسب بدرجة كافية تمكنك من سداد الديون التى اقترضتها فى أول عامين . وإذا ما وجدت نفسك بعد مرور أربع سنوات فى المجال أو النشاط الصحيح فإنه يمكنك فى هذه الحالة المضى قدماً لإحراز قصب السبق فى مجالك مثل العدّاء القوى فى

سباقات المسافات الطويلة ، وبعد مرور أربع سنوات ستصبح لديك الخبرة الكافية بما يمكنك من اتخاذ قرارات أفضل والوصول إلى نتائج أفضل .

سبع سنوات لبلوغ القمة

وبحلول العام السابع ومع بذل الجهد الكافى فى عملك وأدائه بأفضل الطرق الممكنة والاستمرار فى تحسين المعرفة والمهارة يصل بك هذا إلى القيادة والريادة وتلحق بسببه بالعشرة بالمائة الذين يحتلون أو يشغلون القمة ، ومن ثم تتمتع بالنجاح والجوائز التى تفوق بكثير من المرات الشخص العادى فى مجالك . عندما تكون من أفضل 1 أو 2% فى مجالك أو نشاطك فسوف تحقق مكاسب بما يعادل 20 : 30 مرة أكثر من هؤلاء الذين يستمرون فى عملهم بمعدل بطىء ومستويات عادية من الأداء وهم راضون عن ذلك .

وفى بعض الحلقات الدراسية التى أقوم بتدريسها أحياناً عندما كنت أشرح وأفسر المبادئ والسنوات اللازمة لتحقيق الإتقان ، أبدى بعض الناس تذمرهم قائلين : " هذه الفترة طويلة جداً " ، ولكننى قمت حينذاك بتوضيح شىء ما جعلهم يكفون عن التذمر . لقد قلت ببساطة : " إن الوقت سيمر بأية حال من الأحوال " .

كم سيكون عمرك خلال الفترة من خمس إلى سبع سنوات ؟ الحقيقة أنك ستكون بالطبع أكبر فى العمر بما يتراوح ما بين خمس إلى سبع سنوات ، حيث إن الوقت سيمر بأية حال من الأحوال . والسؤال الوحيد هنا هو : " هل ستكون على قمة المجال الذى تعمل فيه ، بالطبع مع ما يصاحب ذلك من الجوائز التى تصاحب النجاح الكبير ، أم ستظل تعمل فى المؤخرة مع من يعملون بطريقة عادية نمطية ؟

"

ولكن الوقت سيمر بأية حال من الأحوال ، ومهما كان المجال الذى ستعمل به، لابد أن تتأكد أنه هو المجال المناسب بالنسبة لك ، ومن ثم يتحتم عليك أن تبذل كل العناية الكافية والجهود الوافرة حتى تتميز فيه سواء استغرق ذلك خمس أو ست أو سبع سنوات . فالمهم هو أنك فى وقت ما فى المستقبل سوف تصل إلى القمة . وعندما يتحقق لك ذلك فإن كل الآلام والتضحيات التى تحملتها فى سبيل ذلك ستختفى ويبقى شعور رائع بالفخر والاعتزاز بالنفس . وهذا كله مقابل كل جهد تم بذله لكى تكون الأفضل فيما تؤديه وذلك كما قال " **فرانك سيناترا** " : " النجاح الكاسح أفضل ثأر " .

تحمل مسئولية حياتك

يعتبر الاعتماد على النفس أو تحمل المرء لمسئولياته هى السمة أو الخاصية الرابعة للرجال العظام أو للرواد فى الدراسة التى قامت بها مؤسسة " جالوب " . حيث ينظر الأفراد المتميزون إلى أنفسهم على اعتبار أنهم القوة الإبداعية الأساسية فى حياتهم الخاصة . وهم يرون أنفسهم أنهم هم المسئولون عن حياتهم الخاصة وأنهم مسئولون مسئولية كاملة عن وضع وتحقيق الأهداف المهمة بالنسبة لهم .

يرفض الفائقون أو المتميزون فى مجالاتهم أن يختلقوا أعذاراً . فعندما يقعون فى أخطاء فإنهم يعترفون بها بسرعة ويعملون على تصحيحها ثم مواصلة التقدم . وهم لا يتوقعون أو ينتظرون من الغير أن يفعل أشياء لهم ، وهم يرفضون أن يغضبوا من هؤلاء الذين يخيبون آمالهم . وهم يعتبرون أنفسهم الممثلين الأساسيين أو الرئيسيين فى المسرحية التى تعرض على خشبة المسرح وتتناول حياتهم الخاصة .

الخطوة الكبرى نحو النضج

يعتبر تحمل المسئولية الشخصية عن نفسك بالنسبة لأى شىء تريد إتقانه وتحقيقه فى المستقبل هو الخطوة الكبيرة نحو النضج وارتفاع مستوى الأداء . هناك كثير من الناس ممن يعطلون حياتهم الخاصة من خلال استمرارهم فى تذكير أنفسهم بالتجارب المريرة غير السعيدة التى حدثت فى الماضى . فهم يظلون على خلاف مع والديهم ، وأشقائهم وأزواجهم ، وعلى خلاف مع رؤسائهم فى العمل . هذا بالإضافة إلى أنهم يظلون غاضبين بسبب الاستثمارات السيئة وغير الواعية التى وقعوا فيها . وهم للأسف لا يتركون هذه الأحداث المريرة تغادر خيالهم وتفكيرهم وإنما يفسحون لها المجال لكى تظل تطاردهم طيلة حياتهم . ونتيجة لذلك فهم فى حقيقة الأمر يضعون العراقيل ويكبلون أنفسهم بها ومن ثم يتسببون فى تأخير أنفسهم .

إن من العلامات الشهيرة للناجحين أو البارزين أنهم **لا يعبأون بالماضى** ولا يفسحون له المجال لكى يدمر حياتهم ، فهم يرفضون أن يغضبوا من شىء ليس فى وسعهم تغييره أو عمل أى شىء بشأنه . إن أفضل طريقة للتعامل مع الماضى هى أن تتعلم وتستفيد منه طيلة حياتك .

فإذا كنت غاضباً من شخص ما قد سبب لك أذى أو ضرراً ما ، فحاول أن تدرب نفسك وتعودها على روح التسامح والعفو ، وسامح من أخطأ فى حقك . فمتى فكرت فى شخص قد كانت بينك وبينه خصومة فى الماضى ومازلت مبتئساً بسببها ، فعليك أن تقول فى الحال : " أسامحه على كل بدر منه " ثم بعد ذلك اشغل نفسك بتحقيق أهدافك حتى لا يكون لديك وقت للتفكير فيما فعله أو لم يفعله هذا الشخص أو فيما حدث فى الماضى .

تخلص من شعورك السلبى

إن أفضل طريقة لإحباط أو إبطال مفعول أية عاطفة أو شعور سلبى هو أن تردد ببساطة هذه الكلمات " أنا مسئول ، أنا مسئول ، أنا مسئول " . فحيث إن العقل الواعى من الممكن أن يحتفظ أو ينشغل بفكر واحد فى المرة الواحدة سواء كان هذا إيجابياً أو سلبياً ، فإن بإمكانك أن تستخدم قانون الاستعاضة أو الاستبدال حتى تبطل الشعور السلبى وذلك من خلال قولك " أنا مسئول " .

نظراً لأن معظم المشاعر والعواطف السلبية التى تعوقك تكون متأصلة فى اللوم بشكل أو بآخر ، فعندما تقول " أنا مسئول " ! فإنك تنهى عملية اللوم ، وتعيد نفسك إلى السيطرة على مجريات حياتك ، وتشعر على الفور بأنك أكثر قوة وقدرة على السيطرة والتحكم فى عواطفك ومشاعرك .

وما دمت تلوم أى شخص آخر عن أى شىء من شأنه أن يجعلك غير سعيد ، فإنك بذلك تصور نفسك على أنك ضحية . فإذا كنت غاضباً من أحد والديك ، فإنك تصور نفسك على أنك طفل . فعندما تلوم أو تنقد فإنك بذلك تصور نفسك ضعيفاً بينما تصور الشخص الآخر فى عقلك قوياً . وأنت فى حقيقة الأمر تسمح للآخرين بأن يتحكموا فى مشاعرك إلى حد كبير ، وبمجرد أن تفكر فيهم أينما يكونوا فإنك تصبح غاضباً وغير سعيد فى الحال . إن عدم ترك أو عدم محاولة نسيان التجارب غير السعيدة التى حدثت فى الماضى توقعك فى فخ الضعف والدمار .

التركيز على النتيجة

يعتبر " التركيز على النتيجة " هو الميزة أو الخاصية الخامسة

للرجال البارزين والتى أظهرتها كل دراسات السلوكيات المثلى . وهى تعبر عن تصميم على التفكير فى النتائج باستمرار . وهم يركزون على هدف واحد وهو كيفية أداء الوظيفة بطريقة حسنة وبسرعة وبصورة يعتمد عليها .

حيث يضع هؤلاء الأفراد الأهداف الواضحة والأولويات ويركزون على ما هو مناسب للوصول إلى النتيجة المرجوة حتى يتم اكتمالها وإنجازها . ونتيجة لذلك ينتجون بدرجة أكبر بكثير من الرجل العادى الذى يفشل فى ممارسة واتباع هذه السلوكيات .

والنتائج أولاً وأخيراً هى كل شىء حيث تحصل دائماً على الراتب أو الدخل مقابل جودة وكمية النتائج التى تحققها فى مهمتك أو وظيفتك . احرص على أن تسأل نفسك دائماً " ما النتائج المتوقعة منى ؟ " ، ما أكثر النتائج أهمية إذا ما قورنت بالنتائج المتوقعة منك ؟ كيف تستطيع أن تنظم حياتك بحيث يمكنك أن تحقق الكثير والكثير من أهم النتائج التى تحدد نجاحك ودخلك ؟

فكر مثل الأبطال

خلال برامج التدريب الخاصة بتطوير رجال الأعمال والمديرين التنفيذيين نحثهم على التفكير فى كل ساعة وغالباً ما تنتابهم الدهشة عند سماع تلك الكلمات . حيث يفكر معظم رجال الأعمال والمديرين التنفيذيين فى كم ما يكسبون شهرياً أو سنوياً . ولكن البارزين والناجحين الذين يتمتعون بالأداء العالى ورجال الأعمال الناجحين والمديرين التنفيذيين البارزين ، يفكرون فى مقدار ما يكسبونه كل ساعة . ونتيجة لذلك فهم يستغلون وقتهم بطريقة أفضل من الناس العاديين ويحققون نتائج أكبر وأعظم ممن حولهم .

ينص القانون الثلاثى المطبق على عملك على أن هناك ثلاثة أشياء تقوم بأدائها فى عملك تفسر 90 بالمائة أو أكثر من النتائج التى تحققها . وتعتبر قدرتك على تحديد هذه المهام الثلاث هى المدخل نحو الأداء الأمثل وتحقيق أقصى قدر ممكن من النتائج .

إليك هذا المثال : بإمكانك وضع قائمة بكل شىء تقوم بأدائه فى عملك على مدار الأسبوع أو الشهر . راجع هذه القائمة . اسأل نفسك هذا السؤال : " إذا تمكنت من أداء **شىء واحد** فقط من هذه القائمة فما هو الشىء الذى يمكن أن يسهم بأكبر قيمة وفائدة لى وللمؤسسة التى أعمل بها ؟ " .

سوف تلاحظ فى الحال أهم شىء يمكنك عمله من القائمة . ثم اسأل نفسك بعد ذلك مرة أخرى : " إذا تمكنت من أداء **شىء** آخر من هذه القائمة ، فما هو هذا الشىء ؟ "

وبمجرد أن تختار المهمة رقم 2 ، اطرح السؤال مرة أخرى حتى تحدد المهام الثلاث التى تأتى على رأس أولوياتك . فإذا ما كنت ترغب فى الوصول إلى قمة مجالك ، فضاعف دخلك واحرص على أن تكون واحداً من أكثر الناجحين فى مجالك ، ومن الآن فصاعداً ركز على هذه المهام أو الأنشطة طوال اليوم .

وسوف تسهم هذه المعادلة البسيطة فى زيادة مساهمتك ودخلك أسرع من أى شىء آخر يمكنك عمله . وحيث إنك أصبحت شديد الاهتمام بتوجيه النتائج وتكريس جهودك لعمل الكثير والكثير من تلك الأشياء القليلة التى تسهم فى تحقيق أكبر قيمة فينبغى عليك عمل هذه الأشياء القليلة بطريقة أفضل . وتعتبر هذه واحدة من أهم الطرق التى يمكن من خلالها أن تصبح ثرياً .

احذُ حذو الرواد

لقد ذكرنا أيضاً أن **التقليد** أو محاكاة سلوكيات الآخرين الذين يحققون الأهداف التى ترغب فى تحقيقها من أذكى وأسرع الطرق التى يمكنك من خلالها الإسراع نحو تحقيق الأهداف فى حياتك . وكما قال " **ألبرت شوتزر** " : " يجب أن تدرب الرجال على النجاح فى مدرسة القدوة حيث لن يتعلموه فى أية مدرسة أخرى " .

إن هناك كثيراً من الشخصيات التى تعيش فى هذا العالم من حولنا جديرة بالتشبه بها واعتبارها قدوة . لقد توصل د ." **ديفيد ماكليلاند** " فى كتابه **The Achiving Society** إلى أن اختيار " الأخلاء " وهم الأفراد الذين تزاملهم وتحرص على إقامة علاقات اجتماعية معهم له تأثير شديد جداً على كل شىء تنجزه فى حياتك . إن اختيارك للأفراد الذين تحترمهم وتعجب بهم ومن ثم تقضى وقتك معهم يمكن أن يكون له تأثير بالغ على نجاحك أكثر من أى عامل آخر .

خصائص القيادة

يتمتع رجال الأعمال الناجحون بمجموعة خصائص معينة بإمكانك إضفاؤها على سلوكياتك من خلال التعلم والممارسة .

الرؤية

أول خاصية وسمة للأفراد البارزين هى أنهم يتسمون بالرؤية الواضحة للمستقبل الأمثل الذى يريدونه لأنفسهم ولأسرهم .

لقد أجرى " **جيمس كريين** " 3300 دراسة عن القيادة باحثاً عن الخصائص والصفات التى كانت شائعة بين القادة الكبار . وقد عرِّف "

كربين " الرؤية بأنها الخاصية الوحيدة التى ظهرت فى كل الدراسات التى تعود إلى عام 600 قبل الميلاد . يتمتع الرواد برؤية لا يتمتع بها غيرهم . إن محاولة إيجاد رؤية لحياتك تبدأ فى جعلك قائداً لنفسك وللآخرين .

تخيل مستقبلك الأمثل

إن تخيل مستقبلك الأمثل يعتبر إحدى طرق تطوير رؤيتك لنفسك ولعملك . خطط للمستقبل بما يتراوح بين ثلاث إلى خمس سنوات فى حياتك وتخيل أن حياتك كانت مثالية من كل النواحى . كيف ستبدو ؟ وماذا ستفعل ؟ كم كنت ستكسب ؟ تخيل أن موقفك أو وضعك المالى كان مثالياً ، كم من المدخرات كنت ستضعها فى البنك ؟ كم صافى ثروتك ؟ تخيل أن وضعك الأسرى كان مثالياً من جميع الجوانب ، ما نوع أو أسلوب الحياة التى تحياها ؟ كيف يمكنك قضاء وقتك مع أسرتك ؟ تخيل أن صحتك كانت ممتازة من كل الجوانب . كيف سيكون وزنك ؟ كم ستكون لياقتك البدنية ؟ ما الذى ستعمله بطريقة مختلفة من اليوم ؟

هناك أغنية فى فيلم " ساوز باسفيك " تقول : إذا أردت أن تحقق حلمك فلابد أن يكون هذا الحلم موجوداً فى الأساس . ويتحدث " **نابليون هيل** " فى **كتابه Think and grow rich** فيقول : " إن أى شىء يضعه عقل أى إنسان فى تصوره ويؤمن به فإنه يمكنه تحقيقه وإنجازه " . ويحلم كل الرواد ويتصورون أشياء فى أذهانهم ثم بعد ذلك يبذلون الجهد حتى يحققوا هذه الأحلام .

خطط للمستقبل من الآن

عند البدء فى مشروعك ، لابد أن تأخذ من الوقت ما يكفيك للتفكير

ملياً بما سيكون عليه فى المستقبل إذا سارت الأمور على ما يرام . فإذا ما أردت أن يكون نشاطك أفضل نشاط فى الصناعة ، فصف كيف سيكون الأمر عندما يكون الهدف قد تحقق فعلاً .

عندما نقوم بعمل تخطيط استراتيجى للشركات فإننا نتخيل أن الشركة هى الرائدة فى الصناعة خلال الخمس سنوات القادمة . ثم بعد ذلك نتحلق حول المنضدة متسائلين : " كيف سيصفنا الآخرون إذ كنا أفضل شركة فى هذا المجال " .

سوف نحصل فى كثير من الأحيان على 20 أو 30 وصفاً مختلفاً يغطى جميع جوانب النشاط . ثم نتساءل بعد ذلك " أى من هذه الجوانب أكثر أهمية ؟ "

وبعد ذلك نقوم بعملية تنظيم الأوصاف حسب الأولوية ونناقش إجراءات معينة يمكننا اتخاذها فى الحال لكى نبدأ فى إيجاد مستقبل أمثل . يمكنك عمل هذا بنفسك لنشاطك ولأى جانب من جوانب حياتك . يعتبر هذا تدريباً قوياً يغير فى الغالب مسار حياتك .

طور حب العمل

يتمتع الرواد بالشعور بالمسئولية نحو أية مهمة يقومون بها . وينشأ نوع من العاطفة والحب بينهم وبين ما يؤدونه ويتعهدون بعمل هذا الشىء على أكمل وجه . يتصور الرواد ما سيكون عليه نشاطهم عندما يكون الأفضل فى مجال الصناعة التى يعملون بها . وهم يرون أهدافهم وغاياتهم وكأنها تحققت على أرض الواقع وذلك قبل حدوثها فعلاً .

ويعتبر التفكير بطريقة أو بأسلوب " العودة من المستقبل " أحد

أفضل وأقوى الأساليب التى بإمكانك ممارستها . فى ظل هذا الأسلوب ، تقوم بالتخطيط للمستقبل ذهنياً وتتخيل أن حياتك وعملك مثاليان من جميع النواحى ، ومن هذا الموقع المناسب فى المستقبل يمكنك النظر ثانية للوضع الحالى ثم تسأل " ما الذى يجب حدوثه لى لكى أستفيد مما أنا عليه فى الوقت الحاضر وأحقق ما أرغب أن أكون عليه فى المستقبل ؟ "

يوضح لك هذا التدريب فى كثير من الأحيان الإجراءات التالية التى أنت بحاجة إلى اتخاذها . ومن خلال التفكير فى المستقبل يمكنك أن ترى فى الحال أنك ينبغى أن تبدأ فى أداء أشياء أو أن تتوقف عنها وترى أشياء فى حاجة إلى التغيير بطريقة أو بأخرى وترى أشياء تكون بحاجة إلى أدائها سواء بشكل أكبر أو أقل .

صدق أحلامك

فى يوم من ذات الأيام كان هناك مغمور يدعى " جورج لوكاس " لديه رؤية عن فيلم يحكى قصة مغامرة فى الفضاء والتى قد تكون مختلفة عن أى فيلم آخر تناولته صناعة السينما ، ولقد قضى " لوكاس " شهراً تلو الآخر متنقلاً بين الاستوديوهات وذلك فى محاولة للحصول على مساندة ودعم للفكرة التى تبناها ولكن باءت كل هذه المحاولات بالفشل حيث تم رفضها مراراً وتكراراً .

ومع ذلك رفض " جورج لوكاس " أن يستسلم ويتخلى عن الحلم الذى يراوده ، لذلك صمم وثابر وفى النهاية استطاع الحصول على الأموال اللازمة لعمل فيلم Star War أى حرب الكواكب الذى أصبح من أكثر الأفلام الناجحة فى تاريخ صناعة السينما ، وبظهور هذا الفيلم بدأت معه سلسلة الأفلام الكاسحة التى حققت مكاسب تفوق المائة مليون لكل جزء . وحققت شركته (لوكاس فيلمز) ملايين

الدولارات من المبيعات العالمية لسلسلة حرب الكواكب وكان من أكثر الأفلام مبيعاً على مستوى العالم ولم يعد لدى " **لوكاس** " أى مشكلة فى تمويل مشروعاته بعد ذلك .

كن متفائلاً

وبالإضافة إلى خاصيتى الرؤية وحب العمل التى يتصف بها الرواد فإن هناك خاصية أخرى يجب أن يتمتع بها الرواد ورجال الأعمال البارزون والناجحون وهى أن يكونوا على درجة عالية من التفاؤل . وبسبب هذا التفاؤل تكون لديهم " توقعات لا تخضع لحسابات الواقع للنجاح " . فهم يعتقدون أنه إما آجلاً أو عاجلاً أو بطريقة أو بأخرى سيحققون النجاح فيما يقومون به .

يبدو أن المتفائلين لديهم ميزتان بارزتان . أولاهما ، لأن توقعاتهم للنجاح غير واقعية فإنهم يجربون أشياء كثيرة . فإذا لم تنجح طريقة ما فإنهم يجربون طريقة أخرى ؛ فهم لديهم الاستعداد لتقبل الفشل مرات ومرات بدرجة أكبر من الفرد العادى وذلك بغرض تحقيق النجاح الذى يثقون فى تحقيقه فى النهاية .

حيث ينص قانون الاحتمالات على أنه بقدر ما تحاول ، تزداد فرص النجاح . وفى الواقع يحاول كل الناجحين والبارزين ويفشلون مرات ومرات وذلك قبل أن يطوروا أنفسهم ويستفيدوا من تجاربهم ثم ، يحاولون مرة أخرى حتى يحققوا النجاح بعد ذلك وهم يستخدمون قانون الاحتمالات لصالحهم . وكما قال " **فيل نايت** " ذات مرة : " عليك أن تحاول وسيكتب لك النجاح فى النهاية " .

ميزة الإرادة الحديدية للنجاح

يتمتع المتفائلون الحقيقيون بالمثابرة والإصرار وهى الميزة الثانية

التى يتمتع بها المتفائلون . فهم لا يستسلمون أبداً وإنما يستمرون فى تجربة أشياء جديدة مختلفة فإذا لم ينجح شىء ما فإنهم يجربون شيئاً آخر .

وهم يستخدمون قانون الاحتمالات لصالحهم ، فإذا ما حاولت عمل أشياء أكثر وثابرت وصممت لمدة أطول فإن الاحتمال الأكبر أنك فى النهاية ستصل إلى الشىء المناسب فى الوقت المناسب وتنجح فى التعامل مع المشكلة .

لقد كان **الكولونيل " هارلاند "** فى الخامسة والستين من عمره عندما بدأ يبيع وصفته التى تتكون من مزيج سرى من الأعشاب والتوابل التى تستخدم فى قلى الدجاج . وقد اتصل " **هارلاند** " بأكثر من 1000 مطعم ليعرض الخلطة السرية ولكنه قوبل بالرفض أكثر من 1000 مرة ومع ذلك فلم يكف عن مخاطبة المطاعم وكان يقضى معظم وقته داخل سيارته القديمة وبين أوانى الطهى ولم يستسلم لليأس أبداً .

وفى النهاية وبعد سفره هنا وهناك عبر ساحل المحيط الأطلنطى لأشهر كثيرة ، تعرف على صاحب المطعم الذى وافق على أن يدفع له خمسة سنتات لكل دجاجة يتم طهيها باستخدام طريقة " هارلاند " ، وما إن مضتت فترة قصيرة جداً حتى وجد مطعماً تلو الآخر . لقد أصبحت " **كنتاكى فرايد تشيكن** " واحدة من أكثر الشركات المانحة لحقوق الامتياز نجاحاً فى التاريخ ، إذ لها أكثر من 7000 منفذ حول العالم ، وأصبح " **هارلاند مالاندر** " مليونيراً وتضاعف رأس ماله مرات ومرات وأصبح مشروعه من أفضل المشاريع المعروفة فى عالم التجارة .

اعرف كل المعلومات عن نشاطك

هناك نوعية من رجال الأعمال الناجحين الذين أصبحوا من أصحاب الملايين ، وهم الذين يدرسون كل تفاصيل النشاط ويهتمون بكل دقائقه . فهم يفحصون ويعيدون فحص معلوماتهم ويحدثونها باستمرار كى يجدوا عوامل فريدة من الممكن أن تؤدى إلى النجاح .

لقد وجد المؤسسون لأول سلسلة محلات للسلع الاستهلاكية (محلات ماك ميلك) أن محلات البقالة الكبيرة كانت تفتح أبوابها فقط أثناء مواعيد العمل الرسمية أى من الثامنة صباحًا حتى السادسة مساء . وكان تقريباً من المستحيل أن تحصل على مكيال لبن أو على رطل زبد ، فوجدوا أنه ربما تكون هناك فرصة تسويقية فى هذا الوقت حيث بدأوا فى عمل بحث مفصل وذلك بمقابلة المتسوقين أثناء مغادرتهم محلات البقالة الكبيرة أثناء ساعة الذروة وسؤالهم عما قاموا بشرائه . فوجدوا أن حوالى 80 بالمائة من المشتريات كانت تمثل 346 صنفاً ، وأن 90 بالمائة من المشتريات كانت تمثل 700 صنف .

وبناء على هذه المعلومات الميدانية قاموا بفتح محلات ومدوا ساعات العمل بها من السابعة صباحاً حتى الحادية عشرة مساء ، وقاموا فقط بتخزين وتجهيز الـ 700 صنف الأكثر طلباً والأشهر نوعاً والأفضل حجماً من هذه الأنواع .

وفى غضون سنوات قليلة كان هناك الآلاف من هذه المحلات فى كل مكان التى تحقق ملايين الدولارات من المبيعات . وأصبح كثير من الناس الذين دخلوا مجال الاستثمار فى هذا النوع من المحلات مليونيرات نتيجة لذلك .

ابحث عن الفرصة فى كل مكان

يبدو أن رجال الأعمال المشهورين يعرفون جيداً كيف يجدون الفرص التسويقية التى تكون فى شكل مبيعات وخدمات يريدها الناس ويحتاجونها ولكنها غير موجودة أو متاحة . وهم يقومون عندئذ بتصميم وإيجاد أو الحصول على الحقوق التى تمكنهم من توزيع هذه المنتجات والخدمات الجديدة أو الأفضل من الموجودة فى السوق وذلك لخدمة وتلبية احتياجات المشترى ، فهم يجدون حاجة ويتوقعون تلبيتها .

لقد وجد " وليام كيلى " أن هناك حاجة متزايدة لعمالة السكرتارية التى يمكنها إدارة التجهيزات المكتبية . فبدأ فى استئجار وتدريب هؤلاء الأفراد على الأنشطة كى يعملوا لفترة مؤقتة . والآن ، فإن لشركته " كيلى سرفيسز " مكاتب فى جميع أنحاء الولايات المتحدة الأمريكية تمد كل الشركات والمؤسسات بكل أنواع العمالة ، وأصبح صاحبها " وليام كيلى " مليونيراً كبيراً من هذا المكتب الصغير فى " ديترويت " . لقد وجد حاجة وقام بتلبية هذه الحاجة .

لقد وجد " توم جولسانو " ، وهو محاسب يعمل فى " روتشتر " بنيويورك ، أن عملاءه من المؤسسات الصغيرة يحتاجون مساعدة كى ينظموا قوائم المرتبات ويسايروا قانون العمل ، فأنشأ شركة " بيتشكس " للتعامل مع قوائم المرتبات الخاصة بعملائه ، وأصبحت من أكثر الشركات نجاحاً فى جميع أنحاء البلاد . لقد صنفته مجلة " فوربس توم جولسانو " على أنه أحد أغنى أغنياء أمريكا ويقدر صافى ثروته بأكثر من مليار دولار . لقد وجد حاجة وقام بتلبيتها .

ابحث عن جوهرتك المكنونة

هناك فرص لا حصر لها أمامك لكى تجد نشاطاً جديداً ، ومعظم هذه

الفرص أمام عينيك بل وتحت قدميك . كيف يمكنك اكتساب القدرة على اتباع وتقليد القادة والرواد وأن تجد الفرص التى يمكنك أن تستغلها حتى تصبح ثرياً فى أمريكا ؟ إليك عديداً من الخطوات التى بإمكانك اتخاذها :

الخطوة الأولى : اجمع المعلومات

ابدأ أولاً بجمع معلومات عن الناس والأنشطة فى المجال الذى تهتم به . احرص على أن تكون لديك عضوية فى كل المجلات والجرائد التجارية فى هذا المجال . اكتب إلى أية منظمة أو هيئة واطلب منها أن ترسل لك كتباً عن أدب الترويج للشركات ثم ادرس هذه الكتب وقارن بينها واعمل على تحليلها . تحدث إلى الموظفين والعملاء ورجال الأعمال الآخرين عن الرواد والشركات الناشئة والصاعدة فى المجال الذى أنت مهتم بالعمل فيه .

احرص على حضور المؤتمرات التى ينظمها خبراء فى المجال الذى قمت باختياره واسألهم فى وقت الاستراحة واطلب منهم المشورة والنصيحة لما يجب أن تعمله وتقرأه ، ابدأ فى تجميع كثير من المعلومات عن المجال الذى تختار العمل فيه ثم فكر فيه مرات ومرات حتى تصبح خبيراً فى هذا المجال ، حيث إن نصائح الخبير ذات قيمة عالية جداً .

الخطوة الثانية : تخيل نفسك نجحت بالفعل

ابدأ فى تصور نفسك كما لو كنت ناجحاً فى المجال الذى تختاره . احرص على إيجاد صورة ذهنية واضحة لما يجب أن تكون عليه . تخيل طريقة سيرك وملابسك وحديثك وتصرفاتك ... إلخ وعش حياتك مثل الشخص الناجح الذى تنوى أن تكون مثله فى

المستقبل . دعم تصوراتك النظرية بالجانب العملى .

احرص على عمل شىء إيجابى وبنّاء كل يوم يمكن من خلاله أن تحقق هدفك فى النجاح . لقد اكتشف علماء النفس أنه بإمكانك أن تؤمن بقدرتك على النجاح من خلال تظاهرك بأنك ناجح بالفعل ، وبقدر ما تمشى أو تتحدث وتتصرف بطريقة الناجحين ، يتولد لديك شعور وإيمان بهذا النجاح ويصبح هذا النجاح بسرعة جزءاً من شخصيتك .

الخطو الثالثة : أبق عينيك مفتوحتين

احرص على البحث عن فرص صنع المال فى كل مكان . حيث توجد فرص تقريباً فى كل وظيفة . على سبيل المثال لقد بدأ " **جيرى جوردون** " العمل كطباخ فى شركة " كنتاكى فرايد تشيكن " وقد علم أن هناك حاجة إلى تنقية الدقيق آلياً حيث كانوا لا يزالون يقومون بعملية غربلة الدقيق يدوياً . لقد بدأ " جيرى " عمل هذا النوع من الماكينات فى الجراج الخاص به وذلك خلال وقت فراغه .

وفى خلال عام ، تمكن من بيع 12 آلة غربلة الدقيق إلى " الكولونيل ساندر " الذى كان مندهشاً من هذه الآلة لدرجة أنه أقرض " جوردون " مبلغ 10000 دولار لكى يبدأ مشروعه ، ومن هنا استمر " جوردون " فى العمل حتى أصبح مليونيراً من خلال تصنيع معدات تسهل عملية إعداد الأطعمة وذلك لتوفير الوقت والمال للشركات التى تعمل فى إعداد الأطعمة السريعة .

انظر حولك

هناك مبدأ فى التجارة والصناعة يسمى " نظرية الرؤية القريبة " . ينص هذا المبدأ على أن بإمكان كل شخص أن يرى فرصاً للتحسن

والتطور فى متناول يده . فمثلاً يجب عليك أن تنظر إلى ما أنت عليه الآن حيث يمكنك تقريباً أن ترى مجالاً لتطوير وتحسين ما تقوم بعمله بالفعل . بإمكانك أن تحصل على أفكار من المشاكل الروتينية العادية التى تصادفها يومياً فى عملك .

لقد لاحظ صاحب فكرة ماكينة صنع القهوة الوقت الذى يضيعه الموظفون فى النزول إلى الشارع أثناء الاستراحة لشرب القهوة . لقد بين لأصحاب الأعمال دور ماكينات عمل القهوة فى توفير الوقت على الموظفين وبالتالى على الشركة . وقام بتركيب هذه الماكينات بدون مقابل وكان يحاسب أصحاب الأعمال على القهوة والفلاتر التى يقوم بتزويدهم بها . يوجد الآن ماكينة صنع قهوة أو شىء مثيل لها تقريباً فى كل مكتب فى جميع أنحاء العالم .

ابدأ صغيراً واحصل على التمويل من العميل

لست بحاجة إلى كثير من الأموال حيث يمكنك أن تبدأ صغيراً ثم تمول نشاطك عن طريق عميلك . لقد بدأ " دانيل لدويج " بقليل من الأموال ولكن مع وجود فكرة واحدة عظيمة ، وجد " دانيل " أنه إذا استطاع التعاقد مع شركة بترول لنقل منتجاتها فى ناقلات نفط كبيرة فإنه يمكنه أن يأخذ هذا التعاقد ويقدمه للبنك ومن ثم يمكنه اقتراض المال اللازم لشراء هذه الناقلات . ومن خلال الأتعاب التى كان يحصل عليها بموجب العقد وهذه الأتعاب مضمونة من شركات البترول الكبيرة استطاع سداد القرض للبنك وتحقيق أرباح هائلة . ثم قام " دانيل " بعد ذلك بتكرار هذه المعادلة مرات ومرات وذلك بتوقيع عقود مع شركات النفط الكبيرة ثم الاقتراض من البنوك لشراء هذه الناقلات ثم دفع القروض من الإيرادات . وفى غضون سنوات قليلة حقق " دانيل " الثراء وأصبح مليارديراً ومن أثرياء

العالم وذلك من خلال العمل بأموال الآخرين .

ابحث عن الحلول المشتركة

ابحث عن الحلول التى تستطيع أن تكررها لعملاء آخرين ، ابحث عن شىء بإمكانك أن تؤديه مراراً وتكراراً لأفراد آخرين . يمكنك أن تبحث عن المشاكل والحلول لقطاع عريض من المشترين . احرص دائماً على طرح سؤال : هل هناك سوق لهذه الفكرة ؟ هل هذا السوق كبير لدرجة كافية ؟ تتبع الأسواق الكبيرة بدرجة أكبر من الأسواق الصغيرة .

لقد بدأت **شركة " زيروكس "** بإيجاد حل لنسخ الصور من المستندات بدون استخدام ورقة كاربون . حيث ابتكرت طريقة للنسخ عن طريق الصور الضوئية وكانت نقلة كبيرة فى عالم الإدارة . لقد كان الحل الذى **ابتكرته شركة " زيروكس "** قابلاً للتطبيق فى كل شركة .

تأكد من إمكانية البيع

ابحث عن المنتج الذى يمكن لرجال البيع العاديين وذوى الكفاءة بيعه ، واحرص على طرح هذه الأسئلة : " من سيبيع هذا المنتج أو هذه الخدمة ؟ وكيف سيبيعونها ؟ " .

ضع فى الحسبان دائماً أنه طالما ليس هناك سوى هذا النوع من رجال البيع العاديين فإنه لابد من وجود السلعة أو الخدمة العادية التى يمكن أن يتم بيعها بمعرفة الشخص العادى . أما إذا كانت السلعة أو الخدمة من النوع المعقد وتتطلب نوعاً معيناً من رجال البيع وطريقة معقدة للشرح فلن تنجح على الأرجح .

استخدم الإعلان الشخصى المباشر

ابحث عن حل المشكلة بحيث يمكن تطبيقه وتسويقه بالإعلان الشخصى المباشر . فحوالى 84% من المبيعات فى الولايات المتحدة تم تحقيقها من خلال الإعلان الشخصى المباشر، بطريقة أو بأخرى . فإذا استطعت إيجاد حل ، مثل مصابيح النيون التى تعيش 50000 ساعة ، واستطعت إقناع الناس بالحديث عنه ، فقد يكون ذلك استراتيجية تسويقية ناجحة .

ابحث عن المنتجات والخدمات المربحة

ابحث عن حلول للمشاكل التى تخص العلاقة بين السعر والتكلفة . فيجب أن تكون النسبة بينهما 3 : 1 على الأقل . وهذا يعنى أن المنتج الذى يتكلف دولاراً واحداً ، يجب بيعه بثلاثة دولارات على الأقل .

ومن الأفضل أن تكون النسبة بينهما 4 : 1 أو 5 : 1 أو حتى 10 : 1 . وهناك كثير من السلع ، وخصوصاً المستوردة منها ، تكون النسبة بين سعر بيعها بالتجزئة وتكلفتها 10 : 1 . وهذا الفارق الكبير يعطيك مساحة وفرصة كافية لكى تحصل على منتجك خلال مراحل البداية والتطوير ، وتكسب ربحاً كافياً لتنمية النشاط وتقديم منتجات وخدمات جديدة فى المستقبل .

احرص على تعلُّم المجال الذى تريده

هناك طريقة أخرى لكى تحذو حذو الرواد فى المجال الذى تريد البدء فيه ، وهو أن تعمل فى وظيفة لدوام جزئى أو كلى ، فى هذا المجال . حيث تكون هناك فرصة لاكتساب الخبرة وذلك من خلال

عملك بعض الوقت فى المجال الذى تفكر فى الدخول فيه . تستطيع أثناء عملك أن تجد شريكاً له سنوات كثيرة من الخبرة فى هذا المجال وبالتالى يمكنك أن تتعلم منه .

بإمكانك أن تستفيد من معلومات وخبرات الآخرين من خلال حضور دورات دراسية خاصة فى مجالك . وتستطيع فى كثير من الأحيان تعيين شخص ما ، يتمتع بالمهارة اللازمة والضرورية ، إذ إنه ليس هناك داعٍ لتتعلم كل هذه المهارات بنفسك .

وهناك قاعدة تقول إن " المعرفة قوة " . إن السبب الرئيسى لفشل الناس فى الأنشطة التى يبدأون فيها هى عدم توفر المعلومات والتفاصيل الكافية لنجاح هذا النشاط . وعلى النقيض نجد أن أحد الأسباب الرئيسية لنجاح نشاط آخر هو أن رجل الأعمال أو صاحب هذا النشاط يعلم كل شىء يحتاج إلى معرفته عن النشاط الذى ينوى الدخول فيه .

استأجر أو اشتر المعرفة التى تحتاجها

إن مقابلة الخبير فى مجال معين أو استئجاره للعمل فى مؤسستك هو أحد أذكى الأشياء التى يمكنك عملها فى بداية نشاطك ، لذا يجب عليك أن تجهز نفسك وأن تكون مستعداً لأن تتعاقد مع مستشار تجارى أو صناعى ومستشار تسويق ومستشار علاقات ومستشار فى البريد المباشر . يمكنك أن تستأجر أى فرد لكى تحصل على المعرفة المتخصصة التى تحتاجها لكى تحقق النجاح وبهذه الطريقة يمكنك استئجار عقولهم بنفس الطريقة التى تذهب بها إلى الطبيب والمحامى والمحاسب . اذهب إلى المستشار الذى قضى سنوات فى مجال معين وتخصص فيه واشترِ هذه الخبرة والمعرفة

المتخصصة .

احرص على دعوة الأفراد البارزين والناجحين على الغداء بالخارج وتحاور معهم . ليس هناك خلاف تقريباً على أن الناجحين سوف يساعدون غيرهم على النجاح إذا طلبوا منهم ذلك . اختر الأفراد الذين يعملون فى المجال أو المجتمع الذى تعجب به واحرص على دعوتهم على الغداء أو على فنجان قهوة على الأقل . إن قضاء دقائق قليلة مع شخص ناجح يعتبر فى كثير من الأحيان الاستثمار الأرخص الذى يمكنك عمله لكسب الأفكار المهمة ، والتى تحتاج إليها للنجاح فى مجالك .

اطلب النصيحة

إذا كنت مشغولاً جداً لدرجة أنك لا تستطيع دعوة الناجحين أو الخبراء فى مجال ما على الغداء أو فنجان قهوة معك ، فإنه بإمكانك أن تطلب منهم أن يعطوك عشر دقائق من وقتهم كى يقدموا لك النصيحة والمشورة بشأن أفضل الطرق للنجاح فى هذا النشاط . فعندما تقابلهم قل لهم : " إننى فى الحقيقة أحترم النجاح الذى حققتموه فى هذا المجال وإننى أتساءل ما إذا كان بإمكانكم إعطائى بعض النصائح التى قد تساعدنى على النجاح مثلكم " .

اسألهم : " ما نوعيات الكتب التى تنصحوننى بقراءتها ؟ ما الدورات الدراسية التى يجب أن أحضرها ؟ ما البرامج الإذاعية التى يجب أن أستمع إليها ؟ ما الأماكن التى يفضل الذهاب إليها ؟ ماذا يجب أن أعمل ؟ " . إن مجرد كلمات قليلة من شخص ناجح يمكن أن توفر سنوات كثيرة من العمل الجاد كما يمكن أن توفر لك آلاف الدولارات .

ادرس الشركات الناجحة

هناك طريقة أخرى للتعلم وهى تقليد نموذج يحتذى به لشركة ناجحة . لكى تظل فى المنافسة وينمو نشاطك ، يجب عليك أن تكون على الأقل فى مستوى المنافس أو أفضل منه . حاول إيجاد شركة ناجحة أخرى ، ويفضل أن تكون بارزة ورائدة ، وحاول أن تقلدها قدر الإمكان ثم بعد ذلك حاول أن تجعل شركتك أفضل من الشركات المنافسة بشكل يجذب لها العملاء .

كيف تجذب الشركة العملاء ؟

عندما تقوم بدراسة شركة أخرى ناجحة فإنك يجب أن تحرص أولاً على معرفة ما تقوم به هذه الشركة حتى تجذب إليها العملاء . كيف تروج هذه الشركة لمنتجاتها ؟ كيف تعلن عنها ؟ وكيف تحقق الإيرادات ؟

ما طرق البيع التى تستخدمها الشركة ؟

ما طرق وأساليب البيع التى تستخدمها الشركة ؟ ما أكثر هذه الطرق نجاحاً ؟ ماذا تعرض الشركة ؟ ما أنواع الضمانات التى تعرضها الشركة ؟ ما نوع الخدمة والمتابعة التى تقدمها الشركة لعملائها ؟

من يشترى المنتج أو الخدمة ؟

ما نوعية العملاء الذين تبيع الشركات منتجاتها لهم ؟ من هم مستهلكو هذا المنتج أو هذه الخدمة ؟ صفهم بالتفصيل من حيث السن والدخل والتعليم والنوع والوظيفة والقدرة المالية .

كيف يتم تحديد السعر ؟

ما السعر الذى تبيع به الشركة منتجها وكيف تقوم بتحديد هذا

السعر ؟ هل تحتاج الشركة إلى دفع عربون ؟ هل تقدم الشركة خدمة تقسيط الثمن على أقساط شهرية ؟ أم تحصل على الثمن نقداً ؟ ما نوع الشروط التى تشترطها الشركة ؟

ما هى الخدمات الإضافية التى تقدمها الشركة ؟

مـا الـذى تقدمه الشركة لعملائها ضمن المنتج أو الخدمة التى تقدمها ؟ إذا كنت ستنافس شركة أخرى فإنه لابد لك من معرفة كل شىء تقوم به هذه الشركة لجذب والاحتفاظ بعملائها . ما الذى تقدمه الشركة كخدمة لعملائها ؟

أين تبيع الشركة منتجاتها ؟

أين تبيع الشركة معظم منتجاتها أو خدماتها ؟ ما أفضل الأماكن لمحلاتها ومكاتبها ؟ ما هى المدن والولايات والأحياء التى تبيع فيها ؟

ما السياسة التى تستخدمها مع العملاء ؟

ما السياسة التى تستخدمها الشركة مع العملاء ؟ ما الضمانات والحوافز التى تقدمها الشركة ؟ وبعبارة أخرى ما الطريقة التى تتعامل بها الشركة مع عملائها بافتراض حصولها على عملاء ؟

وبمجرد أن تجمع كل هذه المعلومات عن المنافسين فإنك لابد أن تسأل نفسك ما الذى بإمكاننا أن نفعله لكى نتفوق على منافسينا ؟

إليك هذه الخطوات الرئيسية لتقليد واتباع القادة :

الخطوة الأولى : حاول جمع أكبر قدر ممكن من المعلومات عن الأفراد البارزين أو الشركات البارزة فى المجال الذى قمت باختباره .

السعر ؟ هل تحتاج الشركة إلى دفع عربون ؟ هل تقدم الشركة خدمة تقسيط الثمن على أقساط شهرية ؟ أم تحصل على الثمن نقداً ؟ ما نوع الشروط التى تشترطها الشركة ؟

ما هى الخدمات الإضافية التى تقدمها الشركة ؟

ما الذى تقدمه الشركة لعملائها ضمن المنتج أو الخدمة التى تقدمها ؟ إذا كنت ستنافس شركة أخرى فإنه لابد لك من معرفة كل شىء تقوم به هذه الشركة لجذب والاحتفاظ بعملائها . ما الذى تقدمه الشركة كخدمة لعملائها ؟

أين تبيع الشركة منتجاتها ؟

أين تبيع الشركة معظم منتجاتها أو خدماتها ؟ ما أفضل الأماكن لمحلاتها ومكاتبها ؟ ما هى المدن والولايات والأحياء التى تبيع فيها ؟

ما السياسة التى تستخدمها مع العملاء ؟

ما السياسة التى تستخدمها الشركة مع العملاء ؟ ما الضمانات والحوافز التى تقدمها الشركة ؟ وبعبارة أخرى ما الطريقة التى تتعامل بها الشركة مع عملائها بافتراض حصولها على عملاء ؟

وبمجرد أن تجمع كل هذه المعلومات عن المنافسين فإنك لابد أن تسأل نفسك ما الذى بإمكاننا أن نفعله لكى نتفوق على منافسينا ؟

إليك هذه الخطوات الرئيسية لتقليد واتباع القادة :

الخطوة الأولى : حاول جمع أكبر قدر ممكن من المعلومات عن الأفراد البارزين أو الشركات البارزة فى المجال الذى قمت باختباره .

الخطوة الثانية : حاول تقليد كل شىء أو أى شىء يفعله الآخرون لتحقيق النجاح . وتذكر أن المحاكاة من أفضل الطرق المؤدية للنجاح . فإذا كان منافسوك الأفراد الذين تعجب بهم لأداء شىء ما بنجاح فإنه يجب عليك أن تقلدهم مهما كلف الأمر . انقل الأشياء التى يؤدونها وافعلها بنفسك وعندما تبدأ بأفكار وطرق ناجحة فبالتأكيد سيقلدك الآخرون .

الخطوة الثالثة : احرص على الحب والإعجاب بمنافسيك الناجحين حيث إن هذا مهم جداً من الناحية النفسية . فكر وتحدث دائماً بطريقة إيجابية محاولاً إظهار الإعجاب بالأفراد الناجحين والشركات الرائدة فى مجالك ، ثم ابحث بعد ذلك عن طرق لكى تؤدى أفضل منهم . لا تستهن بمنافسيك أو تنتقص من قدرهم أبداً . واحرص دائماً على أن تتحدث عنهم بطريقة أو بعبارات محترمة . وطور دائماً من أسلوب الإعجاب والاحترام للأفراد الناجحين .

الخطوة الرابعة : ابحث عن معادلات النجاح التى يمكنك نقلها من صناعة أو تجارة ما إلى أخرى .

وربما تكون شركة " ماكدونالدز " أشهر مثال لنقل طريقة ناجحة من صناعة إلى أخرى ، فقد رأى مؤسسها " راى كروك " أنه يستطيع تطبيق طريقة الطباعة السريعة على صناعة الهامبرجر . لقد رأى الإنتاج السريع من المنتجات القياسية أو التى يقدمها الأخوان " ماكدونالد " فى مدينة " سان بيرنارد نيو " . فتساءل إذا كان بإمكانه تقليد تلك العملية بنفس مستوى الجودة . وكان ذلك بداية امبراطورية مجموعة شركات " ماكدونالدز " والتى تشمل الآن 30000 فرع حول العالم يطبق كل منها استراتيجية الغذاء السريع أو الجاهز .

هناك مثال آخر لطريقة الإنتاج التى يمكن أن تنقل من صناعة إلى أخرى مثل مغاسل خدمة الفرد بنفسه أو مغاسل خدمة السيارات . وبمجرد أن تبدأ هذه الخدمات أنشطتها فإنه يمكن تقليدها مرات ومرات .

هناك مثال آخر للطرق التى يتم نقلها من منطقة أو من مجال إلى آخر والتى تستخدمها أندية الكتب مثل رابطة الأدب التى أصبحت تقلدها الآن أندية " السى دى " وأندية الفنون وأندية الموسيقى الكلاسيكية ويوجد الآن أندية الفيديو وال " دى فى دى " .

الخطوة الخامسة : ابحث عن المناطق فى كل مجال التى يتم فيها تحقيق ربح كبير . احرص على التركيز على هذه المناطق . ركز على الخدمات والمنتجات ذات القيمة المضافة الكبيرة . تذكر أن 20 بالمائة من المبيعات فى أى مجال تدر 80 بالمائة من الأرباح . تذكر محلات " ماك ميلك " أو " سيفن اليفين " . احرص على التركيز دائماً على الخدمات أو المنتجات التى تحقق أعلى معدّل من الربح فى الصناعة التى تعمل بها .

الخطوة السادسة : تعرف على المؤسسات الصغرى التى تؤدى نشاطها بنجاح وضع فى الاعتبار إمكانية بناء شركة كبيرة تعمل نفس المنتج على نطاق واسع . تتبع " **ماكدونالدز** " **و** " **سنشرى تونتى فرست** " الطريقة التى نجحت مع مؤسسة أو صناعة طبقوها مئات بل وآلافاً من المرات . لقد اتبعت " دومينوز بيتزا " طريقة التسليم السريع للبيتزا ، ثم طبقت هذه الاستراتيجية آلاف المرات من خلال آلاف المنافذ . وتعتبر معظم حقوق الامتياز الناجحة مثالاً لنقل وتقليد الطرق الناجحة من نجاح إلى آخر .

الخطوة السابعة : انظر إلى منتجات المؤسسات العملاقة ثم احرص

على تزويد العملاء ببديل أقل ثمناً وبنفس جودة منتجات الشركات الكبيرة . وفى كثير من الأحيان يمكنك أن تلاحظ ما تقوم به هذه الشركات ثم تقوم بعد ذلك بتوفير منتج أو خدمة متساوية أو أفضل عند تكلفة أقل ، واعرضها محلياً .

الخطوة الثامنة : ابحث عن مجال يمكنك من خلاله استخدام السرعة والمرونة لكى تقدم منتجات أو خدمات أسرع وأرخص وأفضل من الشركات الكبرى العاملة فى تلك الصناعة . إن إمكانية التحرك بسهولة ويسر هى واحدة من أهم المزايا للمؤسسات الصغرى . يمكنك أن تقدم خدمة أكثر خصوصية كما يمكنك تقديم اهتمام أكثر للعملاء . وهذا يشكل قيمة حقيقية لا يتردد الناس فى الدفع مقابلها .

الخطوة التاسعة : انظر إلى أفضل المنتجات مبيعاً فى المجال الذى تعمل به وأوجد طريقة لتطويرها . كل ما عليك فعله هو أن تقدم منتجاً أو خدمة أفضل بنسبة 10% لكى تضع نفسك على الطريق نحو نشاط ناجح .

لقد استخدم " **روبن كوك** " ، مؤلف أكثر الروايات مبيعاً (غيبوبة) ، هذا النوع من المعادلات . فقد جلس " **روبن** " وقرأ آخر وأفضل 100 رواية مبيعاً من قائمة " **نيويورك تايمز** " . وبقراءة هذه الروايات توصل إلى معادلة لكتابة أفضل الروايات مبيعاً . فقد كتب رواية " غيبوبة " مستنداً إلى تلك المعادلة ، وسرعان ما أصبحت أكثر الروايات مبيعاً بين عشية وضحاها .

لقد كتب " **روبن كوك** " إلى الآن سلسلة من أكثر الروايات مبيعاً مستخدماً نفس المعادلة مرات ومرات أخرى . ولقد فعل كتاب آخرون نفس الشىء من أمثال " **هارولد روبنز** " و " **توم كلانسى** "

و " جون جريشام " .

الخطوة العاشرة : احرص على أن تحذو حذو الرواد والقادة دائماً . لا تغامر بأموالك فى مجال لم يطرقه أحد من قبل وذلك من خلال منتج جديد أو خدمة جديدة . دع الشركات الأخرى القوية تجابه مخاطر التجربة . فالشركة الكبرى تستطيع تحمل الخسارة ، أما الشركات الصغيرة فلا تستطيع ذلك . وعندما يثبت النشاط أو المنتج نجاحه يمكنك حينذاك الدخول والبحث عن طريقة لكى تقدم شيئاً مشابها ، أو أفضل .

الخطوة الحادية عشرة : ضع فى اعتبارك أنه لا يوجد من يستطيع أن يحتكر فكرة مشروع ناجح . لذا تعلم من الآخرين . فإذا كانت هناك فكرة جيدة لدى آخرين فإنه يمكنك تطبيقها . ففى بعض الأحيان نجد أن الفرد الذى يطبق فكرة موجودة بالفعل يحقق نتائج أفضل من صاحب الفكرة الأصلى .

الخطوة الثانية عشرة : يمكنك الوصول إلى القمة والمحافظة عليها وذلك من خلال مراقبة وملاحظة الآخرين ، وخصوصاً منافسيك ، ثم بعد ذلك تبن الطرق التى استخدموها وحققت نجاحاً ما . لا تتوقف عن التعلم وتطبيق الطرق الناجحة فى أى مجال . تعلم من الخبراء ثم افعل مثلهم مرات ومرات حتى تحصل على نفس النتائج .

تعلم من خلال التجربة والخطأ

فى كل مجال من مجالات الحياة ، يمكنك تعلم النجاح من خلال طريقة التجربة والخطأ . حيث يمكنك تدريجياً بناء ذخيرة من الخبرة التى تمكنك من اتخاذ قرارات صحيحة أكثر من القرارات الخاطئة . كما يمكنك أن تسرع من عملية التعلم الضرورى من خلال

الملاحظة الدقيقة للأفراد الآخرين ومراقبة الأنشطة الأخرى ، ومن خلال نقل أفضل ما يقدمون .

لـديك القـدرة لتحقـيق النجـاح المـالى فـى أى مجـال مـن خـلال المحاولات الكثيرة المختلفة ، وربما لا يكون لديك فكرة عن أفضل السبل للنجاح . ولكن أسرع طريقة لكى تحقق النجاح المالى هى أن تجعل دراسة القادة الذين يعملون فى مجالك عادة لك مدى الحياة وتتعلم كل ما يمكنك من التفاصيل عن النشاط الذى يهمك وبعد ذلك تتسيد هذا النشاط طوال الوقت .

وفـى وقـت مـا فى المستقبل ، سوف يدرسك الآخرون ويدرسـون نشاطك حتى يتعلموا كيفية تحقيق الثراء . فى نفس الأثناء استمر فى التعلم والنمو كل يوم مستفيداً من خبرة الآخرين وموفراً على نفسك دولارات لا حصر لها وسنوات كثيرة ، وتذكر دائماً ، لا تفقد أو تضيع أموالاً !

تدريبات عملية

1 - 1. اختر شخصاً تعجب به بدرجة كبيرة ثم ابدأ فى دراسة أكثر الصفات أو الخصائص التى تعجبك فيه ثم اعقد النية على التعلم منه .

2 - 2. اختر النشاط الذى يهمك وابدأ فى تجميع المعلومات عن كيفية نجاح الأفراد والشركات فى ذلك النوع من الأنشطة . تعلم كلاً من نجاحات وإخفاقات الآخرين .

3 - 3. اختر شخصاً تحترمه وتعجب به فى نشاط ما واتخذه قدوة لـك . تعلم كل شـىء يمكنـك أن تتعلمـه عـن هـذا الشخص وفكر

وتصرف مثله تماماً .

4 - 4. احرص على عمل استقصاء وبحث قبل أن تقوم باستثمار الـوقت والمـال والجـهد فـى نشـاط أو منتـج جـديد . تعـرف علـى المنافسـين المحتملـين وما يفعلونه فـى هذا المجـال حتـى يحققوا المبيعات والأرباح .

5 - 5. تخيل أن نشاطك أو بعض جوانب حياتك كانت مثالية فى بعـض الأوقـات فـى المسـتقبل . كيف سيكون شكلها ؟ مـا هـى أوصافها ؟

6 - 6. عند تقييم فرصة النجاح فى نشاط ما ، حدد أكثر المنتجات ربحية وشهرة فى ذلك النشاط . كيف يمكنك تحسين هذه المنتجات لكى تصبح الأفضل فى هذا النشاط ؟

7 - 7. حدد الأشياء الثلاثة الأكثر أهمية التى تؤديها فى عملك ، تلك المهام التى لابد منها لنجاح عملك . نظم وقتك بحيث يمكنك أن تعمل فى هذه المهام معظم الوقت .

" وظف وقتك فى تحسين نفسك من خلال كتابات

الآخرين ، ومن ثم تسهل عملية التعلم ومجابهة الصعاب

والمشاكل التى أجهدت الآخرين " .

" سقراط "

10 تفوق فى مجالك

" لا تركز على الأهداف قصيرة الأجل ، وإنما عليك بالتركيز على الأهداف طويلة الأجل ، فهى الطريق المضمون للنجاح " .

" ديفيد أوجيلفى "

لقد ركزنا فى هذا الكتاب على الطرق التى يصبح من خلالها معظم الناس أثرياء : فهم يزودون السوق بخدمة أو منتج يكون فى حاجة إليه وذلك بجودة مناسبة وسعر معقول . وهم يضيفون قيمة بطريقة ما ويحتفظون بجزء من هذه القيمة . وهم يبحثون باستمرار عن طرق أرخص وأسرع وأفضل لكى يؤدوا أشياء لأكبر عدد من الأفراد .

الطرق الثلاث

وفى هذا الفصل يسرنى أن أستعرض معكم ثلاث طرق أخرى يمكن من خلالها تحقيق الثراء . ولقد اتبع كل طريقة من هذه الطرق مئات الآلاف بل ملايين من الناجحين الذين استطاعوا تحقيق الاستقلال المادى .

احصل على وظيفة جيدة واعمل بإخلاص

ببساطة شديدة إن أول طريقة هى الحصول على وظيفة جيدة ثم العمل باجتهاد فى شركة ناجحة على مدار حياتك المهنية . يوجد حوالى 10 بالمائة من المليونيرات العصاميين فى الولايات المتحدة الذين عملوا فى شركات يمتلكها غيرهم طيلة حياتهم . وقد حققوا الثراء من خلال إتقانهم العمل وتفانيهم فيه والاهتمام به ، ثم الاحتفاظ بهذه الأموال فى صورة مدخرات واستثمارات وأسهم .

احترف عملاً تخصصياً

يمكن للأفراد أن يحققوا الثراء من خلال اتباع الطريقة الثانية وهى احتراف عمل مهنى متخصص مثل القانون أو الطب أو الفن المعمارى أو الهندسى ثم القيام بعد ذلك بتكريس جهودهم للوصول إلى القمة فى مجالهم .

هناك 10 بالمائة من المليونيرات العصاميين فى الولايات المتحدة من هؤلاء المهنيين المتخصصين ، وهم عبارة عن مجموعة أفراد يحظى كل منهم بدرجة متقدمة حتى صاروا من أفضل 10 بالمائة فى مجالهم . ونتيجة لذلك نجد أنهم يتقاضون أجوراً جيدة جداً لقاء عملهم . وهم يقعون ضمن قائمة الـ 20 بالمائة الذين يكسبون 80 بالمائة من الأموال فى البلاد .

كن رجل مبيعات بارزاً

بإمكانك أن تحقق الثراء وتصبح واحداً من المليونيرات العصاميين الذين يمثلون تقريباً 5 بالمائة من أصحاب الملايين العصاميين ، وذلك بأن تتبع الطريقة الثالثة والتى تتمثل فى أن تصبح رجل مبيعات بارزاً فى مجالك .

وتنطبق قاعدة 80/20 على المبيعات أيضاً وأفضل 20 بالمائة من رجال المبيعات البارزين يكسبون 80 بالمائة من الأموال . وهذا يعنى أن متوسط دخل رجل المبيعات الذى يقع ضمن نسبة أفضل 20 بالمائة يعادل 16 مرة متوسط الدخل لرجل المبيعات الذى يقع ضمن نسبة الثمانين بالمائة الباقية . ولكن الوضع تحسن وأصبح أفضل الآن .

ولكن من الأحسن أن تكون ضمن نسبة أفضل 20% من رجال

المبيعات الذين يكسبون 80% من الأموال أو من أفضل 4% من الأفراد الذين يعملون فى المبيعات . وهذا يعنى أن الأفراد الموجودين ضمن نسبة أفضل 4 بالمائة فى المبيعات يمكنهم أن يكسبوا ما يعادل 25 مرة أو أكثر من متوسط ما يكسبه الأفراد الذين يمثلون نسبة الثمانين بالمائة الباقية .

ولقد تحدثت على مدار السنين فى المؤتمرات التى تم إعدادها للاحتفال بالرجال البارزين فى منظمة أو شركة ما . ففى خلال اثنين من هذه المؤتمرات فى صناعات مختلفة كان متوسط الدخل للحاضرين يبلغ 850000 دولار سنوياً . وكان متوسط الدخل لرجل المبيعات العادى فى نفس هذه الصناعات يبلغ 24000 دولار سنوياً .

الصفات المشتركة

لقد تبين أن هناك صفتين مشتركتين بين الأفراد البارزين فى مجالهم . أولاهما هو أن كلاً منهم بدأ من القاع ، وفى كل مرة لم يكن لديهم أية فكرة عن المجال الذى بدأوا فيه ، حيث كان لزاماً عليهم أن يتعلموا أى شىء قبل الدخول فيه .

ثانيتهما : لقد عزموا وعقدوا النية على أن يكونوا الأفضل فى المجال الذى اختاروا العمل به منذ البداية . لقد بدأ هؤلاء الأفراد مبكراً واجتهدوا وأخلصوا فى عملهم حتى بعد انتهاء ساعات العمل الرسمية . لقد كرسوا جهدهم للعمل بلا هوادة وبعزيمة لا تلين وبتطور مهنى وشخصى مستمر ومتواصل . لقد عقدوا العزم على " دفع الثمن " مهما كلفهم ذلك لتحقيق نجاح عظيم فى مجالاتهم التى اختاروا العمل فيها .

ويوجد فى كل طريقة من طرق تحقيق الثراء المختلفة ثلاثة

مداخل رئيسية نحو النجاح . أولاً : ضع هدفاً لكى تحصل على أقصى قدر ممكن من الفائدة فى مجالك . ثانياً : قرر أن تتقن تماماً ما تقوم بعمله من خلال تطوير وتحسين مهاراتك باستمرار . ثالثاً : اعقد النية على أن تدخر وتستثمر من 10 إلى 20 بالمائة من دخلك وذلك على مدار حياتك الوظيفية .

وبأداء هذه الأشياء الثلاثة يمكنك تحقيق الثراء ومن ثم تأمن على مستقبلك .

أسرار الصحة والثروة والسعادة

لم نقم منذ زمن طويل ، وفى هذا الكتاب ، بتناول السبل الرئيسية للمعيشة والتمتع بحياة هادئة رائعة . إليك بعض القواعد والممارسات التى اتبعها أكثر الأفراد سعادة وصحة ونجاحاً وثراء من المعاصرين . وكل من هذه القواعد بإمكانك أداؤها أيضاً .

اعمل فى المجال الذى يروق لك

سبق أن ذكرنا أن الصفة المشتركة بين الناجحين فى كل مجال هى أنهم يعملون فى المجال الذى يحبونه . فهم يحللون مواهبهم وقدراتهم الطبيعية ، وبناءً على ذلك يختارون المجال الذى يعملون به . ثم يقومون بعد ذلك بتنظيم حياتهم حتى يمكنهم التركيز على جانب أو شىء واحد يحبونه ويقتنعون به فى الحقيقة ويحصلون منه على قدر كبير من الرضا والسعادة .

حدد قدراتك الأساسية

يجب عليك وقبل كل شىء أن تحدد قدراتك الأساسية وذلك بغض النظر عن نوع المجال الذى تنوى العمل به . أى تحدد الأشياء التى

تجيد أداءها على وجه الخصوص . ثم تنظم حياتك بحيث تؤديها بشكل أفضل . لابد أن تحدد بعد ذلك مجال تخصصك فى العمل حيث يمكنك عمل أكبر المساهمات وبالتالى تحصل على أفضل نتيجة .

ابذل قصارى جهدك فيما تقوم به

لابد أن تكون هناك علاقة حب وعاطفة بينك وبين ما تقوم بعمله . فبمجرد أن تحدد الشىء الذى تستطيع أداءه بشكل جيد وتستمتع أثناء أدائه بدرجة كبيرة . فإنه يجب عليك أن تبذل قصارى جهدك فى أى عمل تقوم به مهما كان وأن تعمل بتفانٍ ولا يثنيك أى شىء عن العمل ، وليكن لديك الالتزام الكامل والمثابرة على الأداء . وكما قال " رالف والدو " : " لم تتحقق الأشياء العظيمة بدون وجود الحماس والإصرار " .

احرص على التميز

ليست هناك طرق مختصرة أو متعجلة للتميز المهنى والشخصى . يرجع السبب الرئيسى وراء عدم تحقيق الناس النجاح الذى يريدونه وعيشهم حياة بائسة هو أنهم لا يتحسنون باستمرار فيما يقومون به . ويفشلون فى تكريس جهودهم فى التعلم طيلة حياتهم وهم يحصلون على التعليم الأساسى الذى يكون أحياناً متمثلاً فى درجة جامعية ثم بعد ذلك يقبعون فى مجالاتهم معتمدين فقط على تراكم المعرفة . وهذه بالطبع وصفة أكيدة للفشل . ولذلك كان عليك أن تعقد العزم على أن تكون الأفضل ثم تدفع الثمن مهما كلفك ذلك لتحقيق ذلك الهدف .

احرص على مداومة التعلم

يجب أن تحرص على القراءة والاطلاع باستمرار فى مجال عملك لكى تكون الأفضل . كما يفضل أن تستمع إلى البرامج الإذاعية فى سيارتك بدلاً من الاستماع إلى الموسيقى . واحرص على حضور الندوات النقاشية والدورات التى ترى أنها ستساعدك على التقدم فى مجالك ، ففى بعض الأحيان تكون فكرة بسيطة أو تغيير بسيط فى طريقتك لعمل الأشياء هى السبيل نحو تغيير مسار حياتك المهنية ونقلك إلى نجاح كبير .

ليس بالضرورة أن يكون البارزون فى أى مجال هم الأذكى من الآخرين ، وإنما هم الذين استغلوا الوقت فى تعلم ما يحتاجون معرفته لكى يتفوقوا على منافسيهم .

اكسب جوائز ممتازة

إذا كنت ترغب فى حياة ممتازة فإنه يجب عليك أن تكون أفضل من الآخرين فى مجالك ، حيث يقدم السوق جوائز غير عادية فقط للأداء المتميز بينما يقدم جوائز عادية للأداء العادى ، وجوائز أقل من العادى تتمثل فى عدم الأمان والبطالة للأداء الأقل من العادى . لذا كان عليك أن تصمم على أن تكون من ضمن نسبة العشرة بالمائة من الرجال البارزين الذين يكسبون المال فى مجالك .

ادخر أموالك

من المؤكد أن بإمكانك تحقيق الثراء وأنت تعمل لحساب شخص آخر . هناك عدد كبير من المحترفين البارزين من المديرين التنفيذيين القدامى ورجال المبيعات المميزين ممن يكسبون مئات الآلاف من الدولارات سنوياً أو ربما أكثر من ذلك . وحتى عند دخل 50000 دولار سنوياً لو ادخرت 10 بالمائة منه أى 5000 دولار سنوياً

وحصلت على عائد على هذه المدخرات يتـراوح ما بين 8 و 10 بالمائة وذلك من سن 25 عاماً حتى 65 عاماً ستصبح مليونيراً .

ومهما يكن دخلك حتى إذا كان مرتبك عادياً إذا ادخرت 10 بالمائة أو أكثر من دخلك على مدار حياتك العملية ولم تستخدمه أبداً فربما تصبح مليونيراً .

فإذا بدأت فى كسب 50000 ، 60000 ، 70000 دولار وأكثر وادخرت 10 بالمائة من أقصى مبلغ تكسبه من المبالغ السابقة فإن فرصتك فى أن تصبح مليونيراً من الناحية العملية كبيرة ومضمونة .

أدِّ وظيفتك على الوجه الأكمل

لا يستطيع كل شخص ، أو لا يجب أن يكون كل شخص رجل أعمال ينشئ مشروعه أو نشاطه الخاص به . هناك حوالى 90 بالمائة ممن يعملون فى الوقت الحاضر نجدهم من الناحية الذهنية أو الفكرية مناسبين للعمل من خلال هيكل أو فى إطار منظمة كبيرة ، حيث يمكنهم استخدام مواهبهم لتحقيق أفضل ميزة ومصلحة لهم . ربما تكون أكثر راحة من خلال بيئة شركة ما .

لقد تحدث " بيتر دراكر " فقال : " تهدف أية مؤسسة أو شركة إلى تعظيم وإظهار نقاط القوة والتخلص من نقاط الضعف أو العيوب " . يـرجع السبب فـى تكوّن الشـركات إلـى أن أصحابها يـدركون أنهم بحاجة إلى مجموعة مختلفة من الناس بمهارات ومواهب مختلفة وذلك بغرض تحقيق أهدافهم التى تتمثل فى إنتاج سلع وخدمات ثم تسويقها بفعالية ونجاح .

فإذا كنت تتمتع بمواهب متخصصة أو لديك كفاءة فإنه يمكنك فى الحقيقة أن تكون أكثر قيمة من خلال عملك بمؤسسة ما أو من خلال

نشاط يملكه شخص غيرك فربما يكون ذلك أفضل مما لو أنشأت مشروعاً خاصاً بك . يمكنك أن تعمل فى مجال ما تكون فيه مهارتك الخاصة أو قدرتك ذات قيمة عالية وتسهم فى تحقيق النتائج التى يجب أن تنجزها الشركة لكى تستمر وتزدهر .

ضع حياتك المهنية على الطريق الصحيح

هناك عدة استراتيجيات يمكنك تطبيقها لتضع حياتك المهنية على الطريق الصحيح ، ولتضمن كسب قدر ممكن من المال فى أقصر فترة .

اجعل من نفسك شخصاً لا يمكن الاستغناء عنه

أولى هذه الاستراتيجيات وأهمها هى أن تكون هناك حاجة ضرورية لوجودك بحيث يصعب الاستغناء عنك . ومن حسن الطالع أن هذه الفكرة لم يطبقها عدد كبير من الناس . فعندما تبدأ العمل بحيث تصبح هناك ضرورة لوجودك ويصعب الاستغناء عنك فإنك تكون بذلك وضعت نفسك على طريق النجاح فى مجالك .

وتنص هذه القاعدة على أنه : سوف يتم تقديرك وتقييمك وفقاً لما تقوم بعمله وكيفية أدائك لهذا العمل ومدى صعوبة الاستغناء عنك أو استبدالك بآخر . لابد أن ينصب اهتمامك وتركيزك على أن تصبح ذا قيمة وأهمية كبيرة بالنسبة لشركتك بحيث يمكن أن تتوقف الشركة عن العمل بدونك ، ويجب أن تكون مساهمتك أساسية وضرورية جداً بحيث تكون أنت آخر فرد تفكر الشركة فى الاستغناء عنه حتى فى حالة هبوط السوق والتسريح المؤقت للعمال .

احرص على أن تسأل نفسك دائماً " ماذا تحتاج الشركة منى ؟ "

وأيضاً " ما الأشياء التى أستطيع القيام بها ، ما الأشياء القليلة التى أؤديها وتسهم فى زيادة قيمة الشركة التى أعمل بها ؟ "

أثناء برامج التدريب المتقدمة لرجال الأعمال والمديرين التنفيذيين الناجحين نشجع المرء على أن يسأل نفسه : " إذا كان باستطاعى عمل شىء واحد طيلة اليوم .. ماذا ينبغى أن يكون هذا الشىء ؟ " الإجابة عن هذا السؤال هى بلا شك المهمة الوحيدة التى يمكنك من خلالها المساهمة أو المشاركة بأكبر قيمة فى الشركة والبيئة المحيطة بك .

احرص على الاجتهاد فى العمل أكثر من الآخرين

يجب عليك أن تطور وتنمى طريقة عملك وأن تعمل بجد ، فليس هناك شىء يضعك على طريق النجاح بسرعة أفضل من اكتسابك سمعة بأنك أكثر الموظفين جدية فى الشركة التى تعمل بها .

وللأسف فإن معظم الناس كسالى على الرغم من إنكارهم هذه الحقيقة وعدم الاعتراف بها . فهم عادة ما يبدأون فى آخر لحظة ممكنة ويستغلون فترات الراحة بطريقة سلبية وينصرفون خلال أسرع وقت ممكن . وهم عادة ما يتمارضون دائماً لكى يحصلوا على أية إجازة مرضية متاحة أمامهم على مدار العام . وهم يصرون على أخذ الإجازات والعطلات الرسمية والمناسبات الشخصية المخصصة لهم ، وينظرون إلى العمل وكأنه عقاب . وهم يبحثون عن أية طريقة يمكنهم بها أداء أقل قدر ممكن من العمل وأيضاً لكى يتخلصوا أو يتحرروا من العمل فى أقرب فرصة تتاح أمامهم .

ولكن هذا التفكير لن يكون فى صالحك أبداً . فإذا ما حرصت على العمل الجاد فإن ذلك سيكون له أثره فى أن يلفت انتباه رؤسائك

إليـك بطريقـة أسـرع من أى مـيزة أخـرى يمكنك إظهارها وبيانها . وهناك قاعدة دائمة تقول " ابدأ مبكراً واعمل باجتهاد أكثر واستمر فى العمل لوقت متأخر ! " .

فليس هناك خلاف على أن هؤلاء الذين وصلوا إلى القمة وبرزوا فى أية شركة هم الذين عملوا بجد واجتهاد يفوق غيرهم من الأفراد العاديين . وهؤلاء الأفراد البارزون نجدهم متقدى الذهن وسريعى البديهة وعلى دراية بالآخرين ممن يعملون معهم فى نفس الشركة ممن يعملون أيضاً بجد وذلك كما يقول المثل " الطيور على أشكالها تقع " أى أن الناس البارزين يبحثون باستمرار عن غيرهم ممن يمكن ترقيتهم وتشجيعهم لكى يصلوا إلى المستوى الذى وصلوا إليه . لذا يجد المجتهدون الأبواب مفتوحة أمامهم دائماً والفرص متاحة أينما ذهبوا .

احرص على العمل ولا تضيع وقتك

ربما يكون العمل الجاد وعدم تضييع الوقت من أهم القواعد التى يجب اتباعها لتحقيق النجاح .

احرص على العمل الجاد واستغل كل الوقت فى العمل دونما إهدار له . إن هذه القاعدة التى تبدو بسيطة تساعدك وتمكنك من التفوق على منافسيك . فعندما تصل إلى عملك فى الصباح باشر العمل فى الحال ، لا تشرب القهوة أو تقرأ الجرائد أو تتحدث مع زملائك أو تتفحص بريدك الشخصى . وبدلاً من ذلك ابدأ العمل فى أهم مهمة تستحق الإنجاز وهى المهمة التى يعتبرها رئيسك المباشر تحتل الأهمية القصوى .

واحرص على إعطائها كل تفكيرك وجهدك حتى يتم إنهاؤها واحرص

على العمل فى هذه المهمة وكأنها محور حياتك كلها . وإذا ما جاءك أحدهم وسألك : " هل تسمح بدقيقة من وقتك لنتجاذب أطراف الحديث ؟ " فعليك أن تجيبه فى الحال : " ليس الآن حيث لابد أن أركز فى عملى ! " ، واقترح عليه أن تجتمعوا وتتحدثوا بعد انتهاء وقت العمل . لا تتعامل مع مكان العمل وكأنه نادٍ اجتماعى يمكنك فيه إهدار الوقت فى العبث واللهو مع زملائك ، حيث إن هذا هو الطريق نحو الفشل وقلة الإنجاز .

استثمر الوقت الإضافى

يبدو أن فرص الترقى والتقدم وتولى المناصب والحصول على التدريب الإضافى وفرص التعلم تأتى للشخص الذى لديه الرغبة فى أن يستثمر وقتاً أو ساعات أكبر . ترحب الشركات دائماً بالاستثمار فى الأشخاص وذلك عندما يكون لدى هذه الشركات شعور وقناعة بأن هذا النوع من الاستثمار سيأتى بثماره عليها فى شكل زيادة فى الإنتاجية وتحسن فى مستوى الأداء . وهذا يفسر سبب انجذاب فرص التدريب وتولى المسئوليات الأكبر نحو الموظفين المجتهدين المجدين ، وذلك مثل انجذاب الحديد نحو المغناطيس .

إن متوسط ساعات العمل بالتقريب بالنسبة للمدير التنفيذى يبلغ 60 ساعة أسبوعياً . وفى الواقع العملى نجد أن كل الأفراد الذى يحصلون على أعلى دخل يعملون عدد ساعات أكثر من ذوى الدخل الأقل . وهناك عدد قليل جداً ممن يحققون الثراء فى أية وظيفة أو مجال ويعملون خمسة أيام فقط أو أربعين ساعة أسبوعياً . حيث يعمل كل الأفراد البارزين فى وظائفهم ساعات أطول ، وهم يعملون بجد دون إهدار أى وقت . فإذا ما كنت تريد أن تستمتع بأسلوب حياة مدير تنفيذى ناجح فإن هذا الشىء بسيط : يجب أن تكون

لديك الرغبة لاستثمار نفس عدد الساعات التى يستثمرها المديرون التنفيذيون فى مجالهم وذلك لمدة طويلة ، وأن تهيئ نفسك لكى تعمل لعدة أشهر أو حتى سنوات قبل أن تحصل على مقابل هذه الساعات التى تقضيها فى العمل .

تفوق فى مجالك

إليك هذه الاستراتيجية البسيطة التى يمكن أن تغير حياتك المهنية : اعقد النية من الآن على أن تبدأ عملك **مبكراً عن المعتاد بنحو ساعة** ، وهذا يتطلب منك أن تغلق التلفاز مبكراً وتستيقظ مبكراً وتذهب إلى عملك مبكراً قبل أى شخص آخر . ويتمثل الهدف هنا فى أن إنتاجية هذه الساعة المبكرة من العمل الدءوب تعدل إنتاجية ثلاث ساعات من العمل بعد حضور جميع الموظفين .

أما الجزء الثانى من الاستراتيجية فيتمثل فى العمل أثناء فترة الراحة . نظراً لظروف تتعلق بالطفولة فى المدرسة والتوظيف ، يعتقد كثير من الناس أن ساعة الغداء فترة عظيمة القداسة ولا ينبغى انتهاكها بأى وجه من الوجوه بغض النظر عما يجرى هنا أو هناك ، وهذا يعتبر خطأ كبيراً . لذا من الآن فصاعداً اعقد النية على أن تعمل فى وقت راحة الغداء عندما يكون الجميع غير متواجدين . وهذا من شأنه أن يوفر لك ساعة أخرى من العمل المتواصل ، ويمكنك أيضاً خلال هذه الفترة أن تعوض ما فاتك من عمل ومسئوليات حتى تكون ناجحاً فى عملك .

وفى النهاية اعقد النية على أن تعمل لساعة أطول من أى شخص آخر وذلك بأن تعمل لمدة ساعة بعد انتهاء ساعات العمل الرسمية ، ويمكنك خلال هذا الوقت أن تعوض ما فاتك من أعمال ، وتخطط لعمل الصباح ، وتجيب عن الرسائل ، وتكمل مقترحاتك وتقاريرك

حتى تكون من البارزين فى وظيفتك .

توسع فى وقت العمل اليومى

يمكنك أن تمد بدرجة بسيطة مقدار يوم العمل من خلال بدء العمل ساعة مبكراً والعمل أثناء راحة الغداء والبقاء لمدة ساعة بعد انتهاء اليوم . فعند ذهابك إلى عملك مبكراً قبل مواعيد العمل الرسمية بساعة فإنك بذلك تتجنب ساعة الذروة فى الصباح ، وعندك بقائك فى العمل لمدة ساعة بعد المواعيد الرسمية سوف تتجنب ساعة الذروة أيضاً آخر النهار .

فإذا كانت مواعيد العمل العادية مثلاً من 8.30ص حتى 5م ، فعليك أن تبدأ من الآن الذهاب إلى العمل فى الساعة 7.30ص وتنصرف الساعة 6م ، وسوف تكون مندهشاً من نتيجة هذا على عملك .

وباتباعك لاستراتيجية الذهاب إلى العمل مبكراً ساعة والعودة بعد انتهاء العمل بساعة والعمل أثناء فترة الراحة فإنك بذلك تكون قد اكتسبت ثلاث ساعات إضافية من الوقت المثمر يومياً . وحيث إن معظم هذا الوقت سيكون متصلاً بدون توقف وعليه فإن هناك فرصة أمامك للإنتاج أكثر من أى شخص آخر يعمل معك بما يعادل مرتين أو ثلاثاً ، وسوف تشعر بهدوء وثقة أكثر من غيرك ، وسوف تكون أكثر إيجابية وسيطرة على عملك والأهم من ذلك كله هو أن رؤساءك الذين يمكنهم مساعدتك سيلاحظون عملك ومجهوداتك الإضافية ومدى إنتاجيتك ، الأمر الذى من شأنه أن يفتح أمامك الأبواب والفرص للترقى .

اقبل المسئولية كاملة

يعتبر تحمل المسئولية الكاملة عن نتائج عملك أو وظيفتك من

أفضل الاستراتيجيات التى تضعك على الطريق السريع نحو النجاح . احرص على تكرار تلك الكلمات : " أنا مسئول " . احرص على عدم اختلاق أعذار عن نفسك أو لوم الآخرين على تأخيرات أو مشاكل غير متوقعة ، ولكن بدلاً من كل ذلك تحمل المسئولية كاملة وتحمل نتيجة عملك .

هناك علاقة مباشرة بين كم المسئولية التى لديك رغبة فى تحملها وبين مقدار السلطة والوضع والدخل الذى ستحققه فى الشركة .

حدد أولوياتك

هناك مجالان رئيسيان للمسئولية يجب أن تكرس جهودك لإنجازهما : أولهما تأكد من وضوحك الكامل مع رئيسك بخصوص أهم الأشياء التى تؤديها للشركة ، حيث لا يفيد أن تعمل بجد وتؤدى عملاً ممتازاً فى شىء لا يعتبره رئيسك مهماً على وجه الخصوص . وعلى الجانب الآخر يجب أن تبدأ وتعمل فى مهام يعتبرها رئيسك ذات قيمة .

تول المسئولية عن المهام من رئيسك

ثانيهما : تولَ المسئولية عن المهام التى لا يرغب رئيسك فى أدائها . فمنذ عدة سنوات عندما كنت أعمل مع مدير تنفيذى أعطانى الإذن بمراجعة البريد كل صباح قبل حضوره فوجدت فى الحال بعض المشاكل الصغيرة التى استطعت التعامل معها بسرعة وبكفاءة موفراً عليه الوقت فى التعامل مع مثل هذه المشاكل الصغيرة .

ولقد تصادف ، أنه لم يكن هناك من سبق له التعامل متطوعاً مع هذه المهام الصغيرة . وقد أفادنى ذلك وفى النهاية زاد دخلى . وتعلمت فيما بعد أن مديرى دفع لى زيادة فى راتبى أكثر من أى شخص آخر عمل معه .

كن طموحاً دائماً

ربمـا تكـون الاسـتراتيجية الثالثـة بخصـوص المسئولية هـى أهـم الاستراتيجيات . وهى تقول ببساطة : **اطلب المزيد** . هذه الطريقة يمكن أن تشكل حياتك المهنية بأكملها .

تتم دعوتـى بـين الحيـن والآخـر للتحـدث إلـى خـريجـى المـدارس التجارية ويخبرنى المنظمون بأن هؤلاء الشبان على وشك البدء فى حياتـهم المـهنية : وهـم قلقـون وغـير مطمئنين . فهم لا يعرفـون ما يحتاجونه بالضبط لكى يكونوا ناجحين ويسألوننى : هل يمكنك أن تقدم لهم بعض التوجيهات حتى تزيل هذا القلق من نفوسهم ؟

تشتمل نصيحتى دائماً على ثلاثة أجزاء : أولاً : أخبرهم أن مهمتهم الأساسية هى أن يكونوا متفهمين تماماً لما يرغب رئيسهم فى أدائه ثم بعد ذلك يقومون بعمل هذه المهام بسرعة وبطريقة جيدة ، ثم يحددون الأولويات بالنسبة لاستغلال وقتهم وأن يحرصوا دائماً على العمـل علـى إنـهاء المـهمة ذات الأهميـة القصـوى كمـا حـددها لـهم رئيسهم .

ثانياً : بمجرد أن تحقق تقدماً وتفوقاً فى وظيفتك فإن بإمكانك أن تذهب إلى رئيسك وتقول له : " أريد مسئوليات أكثر " . من الآن فصـاعداً وعلـى مـدار مجـالك الوظـيفى اسـتخدم عبـارة " أريـد مسئوليات أكثر " .

فـى أول الأمـر سيشكرك رئيسـك علـى عرضـك وسـيرد عليك بأنه سيفكر فى الأمر ، ولذلك عليك فى كل مرة تقابل فيها رئيسك بشرط أن تكون بارزاً ومتفوقاً بدرجة كبيرة فى وظيفتك أن تقول له إنك تريد أن تقوم بمشاركات فى الشركة أكثر قيمة وأنك تريد مسئوليات

أكثر .

اكتشاف عظيم

لقد انخرطت فى هذه الاستراتيجية منذ سنوات مضت عندما بدأت العمل فى شركة كبيرة . ولأننى بدأت مبكراً وعملت باجتهاد وقضيت ساعات بعد العمل الرسمى ، كنت دائماً بارزاً ومميزاً فى عملى ، هذا إن لم يكن عملى هو الأفضل . لقد كان لدىّ كثير من الطاقة والحيوية وكنت أريد المزيد والمزيد من العمل ولذلك بدأت فى طلب مزيد من المسئوليات وفى النهاية حصلت عليها .

وهذا يأتى بى إلى النصيحة أو الوصية الرابعة وهى أنك بمجرد أن يعطيك رئيسك مسئولية إضافية فعليك أن تتمسك بها مثل لاعب كرة البولينج وابذل قصارى جهدك وأعط لها كل تركيزك حتى تنجزها بسرعة وعلى الوجه الأكمل واكتسب سمعة سرعة الإنجاز .

فإننى شخصياً عندما يعطينى رئيسى مسئولية إضافية حتى وإن كان فى مساء العطلة الأسبوعية فإننى فى الحال أبدأ العمل بدون توقف حتى يتم إنجاز هذه المهمة ، وفى بعض الأحيان أستمر فى العمل طيلة عطلة نهاية الأسبوع حتى يكون التقرير جاهزاً بحلول صباح الاثنين . وهذا دائماً ما يدهش رئيسى لأنه ليس هناك أحد فى شركة لديه هذا الحس من السرعة .

أسرع مما تتخيل

لقد كنت أبذل قصارى جهدى فى أكثر من مناسبة للعمل على إنهاء المهام بسرعة ، ثم يتبين لى أننى سلمت مديرى التقرير قبل الموعد الذى كان يقدره . ولكن دائماً ما كانت التقارير جاهزة وكان رئيسى سعيداً ومسروراً جداً بذلك وأعطانى المزيد من المسئوليات بعد ذلك

كنتيجة لهذا .

ففى كل مرة تحصل فيها على مسئولية جديدة ، تكون أمامك فرصة للتعلم والتطور وتكون أكثر قيمة ، وفى كل مرة تكمل فيها مسئولية جديدة بسرعة فإنك بذلك تعزز وتقوى سمعتك بكونك سريع الإنجاز . وفى أقرب فرصة وعندما يكون رئيسك فى حاجة لأداء شىء على وجه السرعة سوف تكون أول شخص يخطر بباله . تعتبر هذه الاستراتيجية قوية جداً ومؤثرة ومن الممكن أن تكون سبباً فى تحول حياتك الوظيفية كلها .

خطوة نحو الثراء

فى إحدى الدراسات والبحوث الميدانية تم سؤال 104 مديرين تنفيذيين عن أفضل الميزات التى تساعد الشباب على الحصول على دخل أكبر وترقية أسرع . ولقد اتفق حوالى 86 بالمائة منهم على خاصيتين أو ميزتين للتقدم السريع . أولاهما : يقول المديرون التنفيذيون إن أول هاتين الخاصيتين هى القدرة على تحديد الأولويات ، فهم يبحثون عن الأفراد الذين تتوافر لديهم المقدرة على فصل ما هو مناسب عما هو غير مناسب . وهم يعطون قيمة كبيرة للأفراد الذين يستطيعون العمل فى هذه المهام التى تمثل 80 بالمائة من قيمة الوظيفة .

أما الميزة الثانية التى يبحثون عنها فإنها تتمثل فى القدرة على أداء الوظيفة أو المهام بسرعة . حيث إنهم يبحثون عن هؤلاء الذين لديهم " حس السرعة " إذ ليس كافياً أن يعمل المرء على إنجاز أكثر المهام ضرورة ، ولكن يجب أيضاً أداء هذه المهام بسرعة وبطريقة حسنة . هاتان الميزتان هما اللتان تحددان التقدم السريع وكلتاهما يمكن اكتسابها من خلال الممارسة والتكرار .

طور الاستراتيجية المناسبة

تعتبر الاستراتيجية المناسبة من أقوى العوامل التى تضعك على طريق التقدم نحو النجاح فى مجالك . وتتطلب هذه الاستراتيجية منك أن تعمل بنفسك فى وظيفة حيوية وضرورية لنجاح النشاط أو الشركة .

ولا يهم هنا حجم الشركة حيث يمثل تدفق النقدية تقريباً بصورة دائمة شريان الحياة بالنسبة لهذه الشركة ، وأى اضطراب أو انقطاع للتدفق النقدى من الممكن أن يهدد بقاء واستمرار الشركة . وتتطلب الاستراتيجية المناسبة منك أيضاً أن تحدد أكثر العمليات أهمية فى الشركة والتى تؤثر على تدفق النقدية ثم بعد ذلك تعمل بنفسك فى إنجاز هذه العمليات .

هناك ستة مجالات رئيسية فى معظم الشركات ، ويمكن لأى منها أن يكون النشاط الرئيسى الذى يحدد التدفق النقدى للشركة . وتتمثل مهمتك الرئيسية فى تفهم كيفية إدارة الشركة ومصدر الإيرادات ثم بعد ذلك تحديد ذلك المجال الرئيسى .

التسويق والمبيعات

يعتبر التسويق والمبيعات المصدر الرئيسى للتدفق النقدى فى معظم الشركات . حيث تعتمد الشركات فى بقائها واستقرارها على التدفق النقدى المستمر للمبيعات والإيرادات . إن نجاح قسم المبيعات والتسويق فى الأساس نجاح للشركة ككل .

فإذا كان التسويق والمبيعات يمثل المجال الرئيسى فى شركتك وكنت تريد النجاح السريع فإنه يجب عليك أن تتعلم كيفية البيع

والتى يمكنك تعلمها من خلال الدراسة والممارسة وأن تلتزم بأداء تلك المهمة بطريقة ممتازة بحيث يصبح من الصعب الاستغناء عنك فى هذا المجال .

التمويل

قد يحتل التمويل الدرجة الثانية من الأهمية فى أية شركة . إذ تعتمد بعض الشركات فى بقائها واستمرارها على قدرتها التفاوضية للحصول على القروض وجمع الأموال فى الأسواق المالية . إن الأفراد الموجودين بتلك الشركة الذين لديهم أكبر قدرة على جمع رأس المال يتعاملون مع الوسطاء الماليين مثل البنوك والرأسماليين المغامرين ، ويصبحون أهم الأفراد بهذه الشركة .

الإنتاج

قد يكون إنتاج السلع المنتج أو الخدمة أهم مصادر التدفق النقدى . وفى بعض الحالات يكون المسئولون عن الإنتاج أكثر أهمية من أى فرد آخر فى المنشأة .

وعلى سبيل المثال ، هناك مصنع مشروبات باردة له حصة جيدة فى السوق . وبسبب المنافسة فإن حصته فى السوق ثابتة إلى حد كبير ، ولا يحدث تقلب أو تغير كبير فى السعر من شهر إلى آخر . ومع ذلك ، فإذا كانت هناك زجاجة مثلجة من إنتاج شركة ما غير متاحة أو متوافرة لأى سبب فإن المشترين لن ينتظروا وإنما ببساطة يشترون من شركة أخرى منافسة ويتخلون عن ولائهم للمنتج الذى تعودوا عليه مؤقتاً .

لذلك فإن أهم وظيفة فى مصنع المشروبات المثلجة هو مهندس الصيانة حيث إن له علاقة بالتدفق النقدى . لماذا ؟ يرجع السبب فى

هذا إلى أن النجاح أو الفشل لمصنع المثلجات يعتمد على الإنتاج الثابت الموثوق به والملائم والذى يحافظ على توافر المنتج بصورة مستمرة . إن أية إعاقة أو انقطاع للإنتاج لمصنع المثلجات يسبب فى الحال توقف المصنع بالكامل . حيث تتوقف المبيعات والإيرادات ويتهدد تبعاً لذلك الوضع المالى للمصنع ككل .

مما يعنى أن مهندس الصيانة الرئيسية فى مصنع مثلجات أو مشروبات هو فى حقيقة الأمر أهم من الرئيس . حيث يمكن أن يذهب رئيس ومديرون تنفيذيون ويأتى غيرهم بسهولة ولكن إذا كان كبير مهندسى الصيانة الرئيسية غير قادر على أن يضمن أن كل تجهيزات المصنع فى وضع سليم وتعمل بشكل جيد فمن الممكن أن تتوقف أنشطة المصنع .

انظر حولك فى المؤسسة التى تعمل بها . لا تفترض أبداً أن المقدرة أو الكفاءة الأساسية تظهر فى أى مجال . ففى بعض الأحيان يمكنك تحديد وظيفة ضرورية جداً لبقاء واستمرار الشركة . يمكنك أن تزيد من قيمتك بصورة كبيرة وذلك من خلال عملك بالوظيفة الرئيسية . يمكنك فى حقيقة الأمر أن تصبح مهماً جداً فى شركتك بحيث يصعب الاستغناء عنك .

قنوات التوزيع

يمكن لقنوات التوزيع أو الخدمة فى بعض الشركات أن تمنحك المكانة الجيدة أو الوضع الملائم لك . من الممكن أن يكون المسئولون عن قنوات التوزيع أكثر أهمية من العاملين فى أى مجال آخر .

فعلى سبيل المثال يطلب منتجو السيارات شبكة عمل من المتعاملين أو الموزعين وذلك للمساهمة فى التدفق المستمر للنقدية . ومن

الناحية العملية ، فإن كل المنتجات المصنعة تعتمد اعتماداً كلياً على الموزعين لهذه المنتجات . إن الشخص الذى يبذل أكبر جهد للتأثير على قنوات التوزيع أو شبكة المتعاملين أو الموزعين هو فى كثير من الأحيان من أهم الأشخاص فى مثل تلك الشركات .

فإذا كان التوزيع يمثل المدخل أو السبيل نحو نجاح المنظمة التى تعمل بها فإن ذلك يمكن أن يكون المجال الملائم الذى يجب أن تشغل بالك به . ومن خلال العمل مع الأفراد والشركات التى تقوم بتوزيع المنتج الذى تعمل فيه ، فإن من الممكن أن يصبح حيوياً وضرورياً لضمان تدفق النقدية التى يعتمد عليها نشاطك .

علاقات العمل

يمكن أن تكون علاقات العمل هى أهم ما فى النشاط . ففى بعض الأحيان يعتمد نجاح شركة ما وخصوصاً الشركات الاتحادية على قدرتها على جعل القوة العاملة لديها تعمل بسهولة ويسر . فإذا ما كانت علاقات العمل جزءاً رئيسياً من النشاط الذى تعمل به فمن الممكن أن تصبح ذا أهمية كبرى بحيث يصعب استغناء المؤسسة أو الشركة عنك ويزيد مستوى دخلك إذا أتقنت ذلك المجال .

العلاقات الحكومية

هناك مجال آخر تكون فيه استراتيجية المكانة القوية للفرد قابلة للتطبيق ألا وهو المجال المرتبط بالعلاقات الحكومية . حيث تعتمد بعض الشركات اعتماداً كاملاً على قدراتها فى الحصول على موافقات الحكومة . فهم يريدون الوصول لعلاقات ممتازة مع المسئولين المهمين بالحكومة الذين يحددون ويتحكمون فى أنشطة المؤسسة . فإذا كان هذا هو الحال فى مؤسستك ، فإن من المسلم به

أن يكـون الفـرد الـذى يقـابل ويتفـاعل مـع مسئولى الحكومـة هـو الشخص الأهم فى المؤسسة وذلك كله بهدف ضمان أن المؤسسة يمكنها البقاء والاستمرار فى تطوير وتسويق منتجاتها .

وعلى سبيل المثال ، تعتمد شركات الأدوية حالياً اعتماداً كلياً على موافقات إدارة الأغذية والأدوية (FDA) لإنتاج وتوزع الأدوية ، لقد أصبحت هـذه العمليـة عاليـة التعقيـد لدرجة أنها تستغرق الآن ما يتراوح بين 8 إلى 10 سنوات ويتكلف تقريباً مليار دولار بالإضافة إلـى أوراق وتقـارير تزن سـيارة للحصـول علـى الموافقة علـى دواء واحد . إن الشخص الذى يعمل فى هذه الشركة والقادر على إنهاء التفاوض على هذه العملية بنجاح يعتبر ضرورياً لنجاح الشركة ومن ثم يكون مستوى دخله عالياً جداً .

احرص على القيمة العالية والتميز

إن إحدى أسرع الطرق نحو تحقيق النجاح فى مؤسستك هى أن تعمـل بنفسـك فـى العمليـات الضرورية للتـدفق النقـدى ولنجـاح المؤسسة ككل وذلك بغض النظر عن وضع أو مجال المؤسسة التى تعمل بها . وعليك أن تصبح متميزاً لدرجة كبيرة جداً إلى حد يصعب الاستغناء عنك فى هذا المجال ، وسوف تكون مندهشاً إلى حد كبير من نتيجة ذلك والتى تتمثل فى سرعة الترقى وزيادة الدخل .

طوِّر المعرفة المتخصصة

" المعرفة قوة " . إن المعرفة المتخصصة أو المهارات فى مجال حيوى تعزز قدرتك على الترقى . كما تعتبر السيطرة أو التحكم فى المعلومات الحيوية قوة أيضاً .

إليك هذه القاعدة : **تعلم كل ما يمكنك تعلمه فى مجالك الذى اخترته**

ولكن لا تفصح عن كل ما تعلمه . فكلما كانت المعلومات والمعرفة التى لديك متخصصة تصبح ذا قيمة كبيرة جداً ويصعب الاستغناء عنك . وهذا لا يعنى أن تحجز المعلومات عن الآخرين وتحتفظ بها لنفسك وإنما يجب عليك ألا تبخل بهذه المعلومات وتعطيها لمن يحتاجها من الأفراد لإنجاز عمله على الوجه اللائق . وكلما كانت المعلومات التى تشارك وتسهم بها أكثر تخصصاً سوف تبدو أكثر ذكاء وقيمة .

وفى نفس الوقت ، فإنه يجب عليك إعطاء نفسك الوقت اللازم لكى تكون على معرفة كبيرة بمهام وظيفتك وخصوصاً فى المجال الذى تعمل به . فعليك إعطاء المعلومات والمساهمة بها عندما يطلبها منك أحد ، أما إذا لم تُطلب منك ، فعليك الاحتفاظ بها لنفسك .

وكلما كانت المعلومات الخاصة بك حيوية وضرورية جداً لنجاح الشركة ، أصبحت مهماً بالنسبة للشركة وهو ما ينعكس بالتالى على سرعة ترقيتك وزيادة دخلك .

احرص على السرعة

استغل الفرص بسرعة واحرص على أداء المهمة على وجه السرعة واحرص على أن تحظى بشهرة سرعة الإنجاز . إن اكتسابك لسمعة إنجاز المهمة بسرعة ، سوف يسهم مساهمة كبيرة فى نجاحك .

إن إنجازك للمهام بسرعة ، سوف يزيد من إمكانية حصولك على فرص أكثر ومسئوليات أكبر . وعندما تدعم هذه المسئوليات بنوع من السرعة وبشكل جيد ، فإنك بذلك تجذب انتباه رؤسائك الذين بإمكانهم مساعدتك .

نحن الآن نحتاج إلى السرعة . هناك اعتقاد سائد بأن الأفراد الذين

ينجزون مهامهم بشكل أسرع يتمتعون بذكاء وقدرة أكبر من هؤلاء الذين يستغرقون وقتاً أكثر . ليكن قرارك أن تتحرك بسرعة وتنتهز أية فرصة تلوح أمامك وأن تقبل أية مسئولية فهذا هو طريقك نحو النجاح .

وسع دائرة معارفك

ضع خطة للاتصال باستمرار مع الأفراد الآخرين من داخل وخارج الشركة التى تعمل بها ، حيث إن هذا يمكن أن يساعدك أكثر مما تتخيل ويسهم فى فتح أبواب كثيرة أمامك . ففى دراسة حديثة لمقارنة المديرين الناجحين الذين تمت ترقيتهم بسرعة بمديرين آخرين يتقدمون ويترقون ببطء ، وجد الباحثون أن عمل العلاقات مع الآخرين كان يشكل الفارق بين هاتين المجموعتين .

وانتهت الدراسة إلى أن المديرين **المجدين** هم الذين يحرصون على أداء الوظيفة فقط ، بينما أشارت إلى أن المديرين **الناجحين** هم الذين يحصلون على الترقيات بدرجة أكبر من المديرين المجدين فى كثير من الأحيان . وبالنظر إلى عنصر الوقت فى كلتا المجموعتين توصل الباحثون إلى أن المديرين المجدين يقضون 14 بالمائة فقط من وقتهم فى عمل العلاقات والتفاعل مع الأفراد داخل وخارج إداراتهم وشركاتهم . بينما على الجانب الآخر وجد الباحثون أن المديرين الناجحين الذين حققوا الترقى السريع يقضون 54 بالمائة من وقتهم فى تكوين العلاقات ، فهم يتناولون الإفطار مع الأفراد الذين يعملون داخل وخارج شركاتهم . يتناولون الغداء مع الأفراد المهمين ذوى المناصب الرئيسية فى المؤسسة التى يعملون بها ويحضرون لقاءات رجال أعمال فى المساء ، ويشتركون فى الاتحادات المهنية ويحضرون الاجتماعات والحلقات النقاشية .

ويقوم المديرون الناجحون أيضاً بعمل صداقات مع الأفراد الآخرين داخل المؤسسة التى يعملون بها وخارجها .

كن اجتماعياً

لقد أصبح هؤلاء المديرون معرفين لعدد كبير من الناس وذلك نتيجة لحصولهم الدائم على عمل وتكوين علاقات . لقد تبين أنه بقدر ما تعرف أناساً ويعرفونك بطريقة مرضية ، تكون ناجحاً فى مجالك .

حيث يحب الناس عادة العمل مع من يعرفونهم . وينزع الناس أيضاً إلى تعيين وتشجيع وترقية من يعرفونهم ، وهم يحبون أن يزكوا من يعرفونـهم ، وفـى بعض الأحيـان تكون التوصية وذلك كنتيجة لاتصالات وعلاقات سابقة سبباً فى تغير كامل لمجرى حياتك المهنية . وهذا يحدث مراراً وتكراراً للمديرين الذين يحرصون على عمل علاقات باستمرار .

استراتيجية عمل العلاقات

لكى تستخدم استراتيجية تكوين علاقات عمل فإن أول خطوة هى الاشتراك فى عضوية الجمعيات المهنية . لذا عليك أن تحرص على أن تكون عضواً بالغرفة التجارية والتحق بجمعية إدارة الأعمال المحلية وانخرط فى الأنشطة ، ولا تكتف بدفع مصروفات العضوية وحضور الاجتماعات وإنما عليك أن تتطوع بالعمل فى إحدى اللجان الرئيسية ، وابحث عن طريقة يمكنك بها عمل مساهمة ومشاركة للمؤسسة .

ففى أى وقت تلتحق فيه بشركة ما ، ستحصل على دليل بقائمة الأعضاء وكتيب يوضح أعمال وأهداف الشركة . انظر إلى اللجان المتنوعة والأعضاء المسئولين الذين يمثلون هذه اللجان . اسأل

نفسك " أى الأفراد فى هذه الشركة أو الجمعية يمكن أن يكون عوناً لى ؟ " .

حدد هؤلاء الأفراد واللجان التى يمثلونها ثم بعد ذلك التحق بهذه اللجان وتطوع بالمسئولية وكن مستعداً للعمل دائماً وذلك برفع يدك عند طلب أداء أية مهمة ، ويمكنك من خلال التطوع للعمل مع أفراد فى اتحادات أو جمعيات أن تلفت انتباه صانعى القرارات المهمة وأصحاب المناصب القيادية . وهؤلاء الأفراد هم الذين يمكنهم مساعدتك وذلك بإتاحة فرص لك فى المستقبل .

معادلة النجاح

إليك واحدة من أفضل معادلات النجاح التى عرفتها وهى ببساطة P
مضروبة فى العلاقات (T) وتعنى هذه المعادلة أن المواهب $R \times T =$
هذه المعادلة تتنبأ وتحدد مقدار المال . (P) تساوى إنتاجية (P)
الذى ستحصل عليه فى النهاية وأيضاً مقدار الزيادة المستقبلية .

وتفسر هذه المعادلة البسيطة نجاح كثير من الأفراد . فعندما تضاعف أو تزيد مواهبك ومهاراتك وتنمى علاقاتك أو تزيد من عدد الأفراد الذين تعرفهم فإن ذلك يدعم إنتاجيتك وأداءك وفعاليتك ودخلك وترقيتك .

وبقدر ما تستطيع عمل علاقات ومقابلة أفراد وتمتلك مواهب وتنميها ، تكون ناجحاً . وكلما ازداد عدد الناس الذين تعرفهم وتقابلهم ويقابلونك تزيد فرصك فى مقابلة الشخص المناسب فى الوقت المناسب . وهذا بالطبع من شأنه أن يوفر عليك عناء وجهد سنين .

إن نوعية وكمية الناس الذين تعرفهم ويعرفونك بطريقة إيجابية

سوف تحدد بشكل كبير نجاحك فى عملك وحياتك ، لذا يجب أن يكون هدفك الدائم أن توسع دائرة معارفك على مدار حياتك المهنية .

تعلم التحدث

هناك طريقة عظيمة لكى تنجح بسرعة فى مجالك وهى أن تتعلم فن التحدث جيداً . تعتبر هذه الطريقة من أكثر المهارات قيمة واحتراماً فى العمل . ومن حسن الطالع أن معظم الناس الذين يجيدون التحدث اليوم كانوا فى وقت من الأوقات خائفين تماماً من عمل العروض التقديمية ، ولكن بعد تعلم فن التحدث أصبحوا متحدثين مفوهين .

التحق بجمعيات الخطابة

لكى يكون الفرد متحدثاً مفوهاً لابد أن يلتحق بجمعيات الخطابة الدولية حيث إن ذلك من أهم الطرق لإجادة فن التحدث . لقد تكونت تلك الجمعيات فى عام 1924 على يد رجل أعمال لاحظ أن هناك رجال أعمال آخرين لديهم رغبة وحاجة إلى تعلم فن التحدث بثقة أمام الآخرين .

لقد ابتكر هذا الرجل عملية بسيطة يسميها علماء النفس " التخلص من الحساسية " . وفى ظل هذه العملية تقوم بتكرار السلوك مراراً وتكراراً حتى يتم فى النهاية إزالة الحساسية . فإذا ما وقفت وتحدثت كل أسبوع بصورة متكررة يكون نتيجة هذا زوال الشعور بالخوف من التحدث أمام الآخرين ، وتعتبر هذه طريقة أساسية تروج لها جمعيات الخطابة .

ففى الواقع العملى يستطيع كل فرد الالتحاق والعمل كمتطوع فى

التنسيق الدولى للمؤتمرات . يمكنك أن تمسك بمجلة " **يلوبيجس** " وتبحث عن اسم ورقم فرع التنسيق للمؤتمرات الأقرب لك ثم اتصل به ورتب لحضور اجتماع . فإذا ما استمتعت فى هذا الاجتماع وكان الحضور فى الاجتماع يروقون لك ، فسوف يشجعونك على حضور هذه الاجتماعات أسبوعياً وتتاح أمامك فرصة فى كل أسبوع للتحدث والمشاركة ببعض الأفكار والمعتقدات أو الآراء مع الآخرين . وفى النهاية تصل إلى درجة عدم الخوف من التحدث أمام الناس وتكون هذه التجربة نقطة تحول فى حياتك المهنية أو حياتك كلها .

احصل على دورة تدريبية من هيئة " دال كارنج "

هناك طريقة أخرى لإدارة فن التحدث وهى أن تحصل على دورة تدريبية من هيئة " **دال كارنج** " التى تقدم أفضل دورات تدريبية سريعة فى البلاد عن تعلم فن الحديث . وفى مدة تتراوح ما بين 12 إلى 14 أسبوعاً يساعدك المعلم أو المحاضر على أن تصبح أكثر ثقة وكفاءة . وستتعلم من خلال هذه الدورة كيف تتمكن من أن تكيف نفسك على إلقاء خطبة بسرعة أمام أصدقاء أو غرباء . ومرة أخرى لك أن تعلم أن هيئة " دال كارنج " مدرجة فى أى دليل للهاتف .

كن جاداً فى التعلم

مادامت لديك الرغبة فى إجادة فن التحدث أو لديك الجرأة والثقة بالنفس عند التحدث أمام جمع من الناس فإنه يجب عليك قراءة الكتب عن التحدث أمام عدد كبير ، وعليك بالاستماع إلى البرامج الإذاعية عن الحديث بفعالية وبشكل مجدٍ . يجب أن تضع فى الحسبان دائماً أن مهارة التحدث يمكن تعلمها وبقدر ما تتدرب عليها يكون الإحساس بالخوف أقل وتصبح أكثر قدرة على التحدث وأكثر ثقة فى نفسك .

وهناك فائدة وميزة إضافية للتحدث أمام حشد من الناس وهى أنك كلما كنت أكثر قدرة على التحدث أمام جمع كبير تصبح أكثر ثقة ونجاحاً فى المحادثات الفردية . وعندما تكون متحدثاً لبقاً ومفوهاً ومفهوماً فإنك تصبح ناجحاً وخصوصاً فى المبيعات بشكل مثير ويزيد دخلك تبعاً لذلك .

لا تجعل الخوف يثنيك عن عزمك ويدفعك للوراء

إذا كنت من النوع الذى يشعر بالخجل عند مقابلة أناس جدد فعليك أن تعقد النية وتتخذ قراراً بالتغلب على ذلك ، فبقدر ما يتوافر لديك من الثقة ، تكون لديك شبكة علاقات واسعة وكبيرة وتكون أمامك فرصة لمقابلة الآخرين والتفاعل معهم ومن ثم تحقيق نجاح سريع فى حياتك . إن تعلم فن التحدث أو إجادة التعامل مع الآخرين والتحدث معهم بثقة يوفر عليك ما يتراوح بين 10 إلى 12 عاماً من العمل الشاق للوصول إلى نفس المستوى فى مجالك .

عندما تتمكن من التحدث بثقة ، سيعطى ذلك فى الحقيقة انطباعاً للمستمعين بأنك أكثر ذكاء ومعرفة وكفاءة من الشخص الذى لا يجيد التحدث . حيث يعتقد الناس أنك الأفضل إذا كانت لديك قدرة على الوقوف والتحدث بدون خوف أو خجل . ويمكن أن تكون نتيجة تعلم فن الحديث أمام الجمهور رائعة جداً .

احرص على أن تكون الأفضل

اتخذ قرارك من اليوم كما ذكرت آنفاً بأن تتعهد بالتميز . اتخذ قراراً من الآن بأنك ستكون الأفضل فى أى شىء تقوم بأدائه . اتخذ قرارك من الآن بأن تصبح من ضمن أفضل 10 بالمائة فى المجال الذى تعمل فيه . إليك هذه القاعدة . **إذا كنت لا تحب ما تقوم بأدائه بدرجة**

كافية لكى تكون الأفضل فيه ، فإن هذا ربما يعنى أنك فى الوظيفة أو المجال الخاطئ .

إن الأفراد الذين يؤدون العمل المناسب لهم يكونون سعداء بالتقدم والتطور للأفضل فى المجال الذى يعملون به ، وهم فى حالة شغف وتطلع دائم إلى قراءة الكتب والاستماع إلى البرامج الإذاعية وحضور الحلقات النقاشية والتعليمية ، وهم وسعداء بالعمل الجاد حتى يتحقق لهم النجاح السريع . فإذا لم تجد هذا الشعور فى وظيفتك الحالية فإن هذا لا يعنى أن هناك خطأ ما بوظيفتك ولكنه يعنى فقط عدم توافق بين مواهبك وقدراتك الخاصة ومتطلبات وظيفتك الحالية . وربما يعنى هذا أنك فى وظيفة أو مجال خاطئ .

حدد النتائج الرئيسية لمجالك

توجد فى كل وظيفة نتائج رئيسية . وهى النتائج التى يجب عليك أن تحصل عليها لكى تؤدى وظيفتك بشكل جيد . ففى المبيعات والإدارة والتجارة ، هناك نتائج أساسية ضرورية وحيوية لكل من هذه المجالات . وإن من أولى مهامك أن تحدد النتائج الأكثر أهمية التى تكون مطلوبة بالنسبة لك ثم بعد ذلك تضع خطة للتميز فى كل جانب من هذه الجوانب .

أضعف مهارة

إليك هذا الاكتشاف المهم . إن **أضعف مهاراتك الأساسية** بالنسبة لك تحدد أعلى أداء فى وظيفتك . فمن الممكن أن تكون متميزاً فى جميع النتائج فيما عدا واحدة فقط . ويمكن لهذه المهارة الضعيفة أن تجرك للخلف وتحول بينك وبين النجاح وذلك بدرجة أكبر من أى عامل آخر .

ففى بعض الأحيان اسأل جمهور الحاضرين : " إذا خرج مجموعة أطفال فى نزهة طويلة سيراً على الأقدام ، فأى طفل يحدد السرعة التى يجب أن تمشى عندها المجموعة كلها ؟ " فيجيب جموع الحاضرين وبدون تردد : أبطأ طفل .

وعلى نفس الأساس أو الاعتبار فإن أبطأ طفل هو أضعف مهارة وهى المهارة التى تحدد مدى السرعة نحو نجاحك فى عملك . احرص دائماً على أن تسأل نفسك : " ما المهارة التى إذا طورتها وأديتها بطريقة ممتازة سيكون لها أكبر تأثير إيجابى على حياتى المهنية ؟ "

الاحتمال الأكبر أن تكون الإجابة عن هذا السؤال بأنها أضعف مهارة لديك . إن زيادة قدراتك وكفاءتك فى التحدث سيكون لها تأثير أكبر على النتائج النهائية عن أى شىء آخر تستطيع أداءه . ويتمثل دورك هنا فى تحديد هذه المهارة الوحيدة إما بنفسك أو من خلال التحدث مع رئيسك ثم بعد ذلك تكرس كل جهودك وحواسك فى التعلم والتميز هذا المجال المحدد .

الإتقان والتميز هو الحل

إن أضعف مهارة أساسية فى مجال العمل هى فى العادة تلك التى لا ترغب فى أدائها وتكون غير مريحة أو مشجعة بالنسبة لك وتكون فى بعض الأحيان غير مجدية لك أو أنك تخشى أداءها . ولكن عليك أن تتذكر أن السبب الوحيد الذى يرجع إليه عدم راحتك فى مهارة معينة هو أنك لم تتقنها حتى الآن . حيث إنك لا تكون قلقاً أو عصبياً أو لديك شعور بالضيق فى أى مجال تشعر بتفوقك فيه .

ومن الأخبار السارة أن كل المهارات يمكن تعلمها ، ومهما تكن مهارات العمل التى أنت بحاجة لتعلمها لكى تنجح فى عملك بسرعة فى

مجالك فإن هناك إمكانية لتعملها ، ولكن عليك أن تضع تعلم هذه المهارة على أنها هدف ، وقم بعمل خطة واحرص على أن تصبح أفضل فى هذه المهارة ولو بدرجة قليلة كل يوم وأسبوع وشهر وسنة ، وستكون مندهشاً من التقدم الذى تحرزه فى هذه المهمة وفى هذه المرة تصبح مخاوفك واضطراباتك غير موجودة وتكون بذلك قد وضعت حياتك على الطريق الصحيح .

مهارة واحدة وتحقق التميز

إليك هذه النقطة الأخيرة لكى تحقق التميز ، وهى أنه قد ينقصك تعلم مهارة واحدة لكى تتمكن من مضاعفة إنتاجيتك وأدائك والنتائج التى تحصل عليها والدخل . ويمكنك ، من خلال تعلم هذه المهارة وإضافتها إلى المهارات الرئيسية الموجودة لديك ، أن تصبح قادراً على الإنجاز بشكل أفضل من أى وقت مضى . لا تكن سبباً فى عدم تقدمك فى مجالك أو أن تقبع فى المؤخرة بسبب مهارة وحيدة لم تكتسبها مع أن بإمكانك تعلمها .

اكتسب عادات العمل الجيدة

لكى تضع نفسك على الطريق الصحيح نحو النجاح فإن من الأهمية بمكان أن تدير الوقت بطريقة جيدة وتعتاد على عادات جيدة فى العمل .

ففى الحياة العملية يتم دائماً تقييمك أو حصولك على الدخل مقابل النوعية والكمية التى تسهم بها . ودائماً فقط ما يتم تقييمك مادياً طبقاً لنتائجك التى تحققها وليس مجرد الساعات التى تقضيها فى العمل .

إن التركيز على المساهمة أو المشاركة هى الصفة المميزة للنجاح

الشخصى . احرص على سؤال نفسك باستمرار : " ما سبب إدراجى فى قائمة المرتبات ؟ ما المهمة التى تم توظيفى من أجلها ؟ ما النتائج المتوقعة منى ؟ "

أنت .. وأنت فقط !

إليك هذا السؤال والذى يعتبر من أهم الأسئلة : " ما الذى أستطيع أنا فقط القيام به والذى إذا تم أداؤه يسبب فارقاً فى الشركة التى أعمل بها ؟ " . إن إجابتك عن مثل هذا السؤال يمكن أن تكون سبباً فى نجاحك فى حياتك المهنية . وبطرح هذا السؤال وإجابته تكون قادراً على التركيز باستمرار على النتائج الرئيسية .

إن معظم الأفراد فى عالم العمل لا يعرفون كيفية إدارة واستغلال الوقت جيداً حيث إنه طبقاً للإحصائية التى قام بها معهد **" روبرت هاف إنترناشيونال "** فإن الموظف العادى يعمل حوالى 50 بالمائة أو أقل من قدراته . حيث يقضى الأفراد فى المتوسط 37 بالمائة من وقتهم فى الدردشة مع زملائهم وهم يضيعون نسبة الثلاث عشرة بالمائة الباقية فى الحضور إلى العمل متأخراً والمغادرة قبل ميعاد الانصراف وقضاء وقت زائد فى الراحة المخصصة لتناول الغداء ، قراءة الجرائد وتصفح شبكة الإنترنت وما شابه ذلك .

وفى نسبة الخمسين بالمائة من وقتهم الذى من المفترض أنهم يعملون أشياء لها علاقة بوظائفهم ومهامهم ، نجد أنهم يميلون إلى العمل على إنجاز المهام غير الضرورية والتى فى كثير من الأحيان يفشلون فى إتمامها . فهم يرجئون ويؤخرون ثم بعد ذلك يشتكون من كثرة الأعمال المطلوب منهم إنجازها .

تناقص معدّل الأداء سنوياً

طبقاً للدراسات الحديثة ، فإن معدل ساعات العمل الأسبوعى للرجل الأمريكى قد تناقص على مدار السنوات الماضية من 44 ساعة أسبوعياً حتى وصل إلى حوالى 32 ساعة أسبوعياً فى الوقت الحاضر . حيث إنه بحساب الوقت الذى تتناول فيه غذائك بالخارج واستراحة القهوة والإجازات الشخصية والمرضية والتأخير ومجموعة متنوعة من عوامل أخرى ، نجد أن العامل العادى يعمل حوالى 32 ساعة أسبوعياً وهذه الساعات يهدر حوالى نصفها . ليس من العجيب أن يشتكى الناس من أن دخلهم لا يزيد بما يتناسب مع معدّل التضخم ، لأنه لا يستطيع أحد أن يدفع أموالاً أكثر مقابل عمل أقل .

بل والأسوأ من ذلك هو أن معظم الناس لا يضيعون فقط أوقاتهم ولكنهم يضيعون أوقات الآخرين . فأنت تجد فى الحقيقة أن الناس حولك هم السبب الرئيسى فى الوقت الذى تهدره .

لا تضيع الوقت

لكى تتقدم بسرعة فى عملك فإنه يجب عليك ألا تضيع الوقت وإنما عليك أن تتخيل أنك تحصل على مقابل معين من المال مقابل كل ساعة تنجز فيها قدراً معيناً من العمل . تخيل أنك مراقب طول الوقت لكى يتم التأكد من أنك تؤدى العمل الذى تحصل على أجر مقابله . عليك أن تتخيل أنك تكسب مرتبك كل ساعة . اعمل كل الوقت ولا تهدر وقتك هباء .

ومن حسن الطالع أنك كلما تعمل بجد أكثر أثناء وجودك فى العمل تحصل على نتائج أفضل . وبقدر ما تحصل على نتائج لعملك يتحسن شعورك . إن إنجاز المهام يساعد على إطلاق مادة الإندروفين فى المخ التى تساعدك على الشعور بالسعادة والنشوة

والفرحة ، كما أن هذا الإندروفين يشحذك ويشجعك على بذل جهد أكثر . وأكبر جائزة مقابل العمل الجاد الشاق وأداء المهام ذات الأهمية الكبيرة هى أن تشعر بالسعادة الخالصة بنفسك وعملك وفى حياتك عموماً .

كن فى مركز قوة

ابدأ من اليوم فى بناء مركز قوة فى شركتك وفى مجتمعك أو الجماعة التى تعيش بينها . فبقدر القوة التى تبنى بها مركزك وبقدر وملاحظتك من جانب رؤسائك مثلاً يتم فتح أبواب الرقى والتقدم أمامك وتعرض عليك فرص كبيرة .

وهناك ثلاثة أشكال رئيسية للقوة فى أية شركة وهى ترجع بدرجة كبيرة إلى **القوة الشخصية وقوة الخبرة وقوة المنصب** . عليك باكتسابها بالترتيب .

القوة الشخصية

إن القوة الشخصية تعنى قدرتك على التعامل مع الآخرين بطريقة حسنة وقدرتك على أن تكون ودوداً ومحبوباً من جانب زملائك . وكلما كان عدد الأفراد الذين يحبونك كثيرين ، لأنك بذلت مجهوداً لتكون على وفاق وعلاقة جيدة معهم ، زاد احترامهم لك وتقديرهم لأفكارك وآرائك وينسبون إليك الكفاءة والتميز فى الأداء . وإذا كانوا يحبونك فإنهم بدورهم سيساعدونك ويدعمونك ويرغبون أن يكون أداؤك أفضل .

قوة الخبرة

يمكنك أن تكتسب قوة الخبرة من خلال التخصص فى وظيفتك

وأدائها بطريقة ممتازة . وكلما تمت ملاحظة تفوقك فى جزء رئيسى وأساسى من عمل الشركة ، زاد احترام الآخرين وتقديرهم لك . وبقدر ما تصبح أفضل فى وظيفة ما ، فإنك تجذب الانتباه وتلفت نظر أصحاب المناصب القيادية الذين لديهم صلاحيات لترقيتك وزيادة دخلك . إن تطوير الممارسة والتدريب ضرورى جداً إذا كانت لديك رغبة فى تحقيق الثراء على مدار حياتك الوظيفية . حيث إن المال ينجذب دائماً تجاه هؤلاء الذين يتسم أداؤهم بالتميز والرقى .

قوة المنصب

هناك علاقة بين قوة المنصب وبين المسمى أو الدرجة الوظيفية . فإذا كنت فى وضع معين فى شركة ما ، فإن هذا يعطيك الصلاحية والسلطة فى أن تعين وتفصل ، أن تكافئ وتعاقب ، أن تتخذ القرارات وأن تحدد النتائج أو المحصلات للأحداث . عندما تحقق قوة المنصب وتؤدى وظيفتك بطريقة ممتازة سيكون هناك فرصة لتدفق أو وجود المال والمكافآت والحوافز والفرص بسرعة .

عملية تراكم القوة

تعد كل من هذه الأشكال السابقة للقوة أساسية وضرورية لنجاحك على المدى الطويل وتحقيق الثراء . أولاً عليك أن تطور القوة الشخصية وذلك من خلال الانسجام مع فريق عمل . عليك أن تعمل بجد وتكون على علاقة جيدة مع الآخرين . عليك بعمل الأشياء الطيبة للأفراد لكى يكونوا على حب وود معك وتشعر بالراحة معهم .

وفى نفس الأثناء عليك بالقراءة والإطلاع والاستماع والدراسة وحضور الدورات التدريبية حتى تصبح متميزاً تماماً فى وظيفتك وتحصل على قوة الخبرة . وإذا ما أديت وظيفتك جيداً وحصلت

على القوة الشخصية وقوة الخبرة فإنك ستحصل تلقائياً على قوة المنصب والذى يمكنك استخدامه للترقى والحصول على درجة ممتازة بسرعة فى الشركة التى تعمل بها .

قانون تبادل المنافع

ربما يُعد قانون تبادل المنافع من أقوى مبادئ العلاقات الإنسانية قوة . ينص هذا القانون على أن لكل شخص رغبة متعمقة فى العقل الباطن فى أن يرد للآخرين ما سبق أن أدوه له من أعمال ، كما يريد الناس أن يحصلوا على هذا المقابل سواء كان ذلك بالإيجاب أو بالسلب .

وفى ظل قانون تبادل المنافع يكون لدى الناس رغبة فى مساعدتك على تحقيق أهدافك وذلك بالدرجة التى ساعدتهم بها على تحقيق أهدافهم . ولهذا السبب فإن أفضل قاعدة عملية يمكنك التأسى بها فى علاقاتك تتمثل فى القاعدة الذهبية وهى : **اعمل للآخرين حتى يعملوا لصالحك** .

اجمع بين قانون تبادل المنافع وبين القاعدة الذهبية فى كل أنشطة العمل وابحث باستمرار عن طرق تخدم وتساعد بها الناس الذين يمكنهم مساعدتك وذلك بأن يكون لك السبق فى مساعدتهم . إن كل شىء تؤديه من أجل مساعدة الآخرين يجعلهم مستعدين ومهيئين لمساعدتك لكى تكون ناجحاً أيضاً .

ضع قائمة بأسماء من يستطيع مساعدتك

إليك هذا الأسلوب البسيط . يمكنك وضع قائمة تتضمن بيانات عن كل هؤلاء الأفراد الذين يمكنهم مساعدتك ، ويمكنك أن تكتب أمام اسم كل منهم ما يمكنك أداؤه لمساعدة كل فرد منهم بطريقة ما . ما

نوع الخدمة التى يمكنك أن تؤديها لهم ؟ كيف تجعلهم مدينين لك بالفضل عليهم ؟ احرص على عمل قائمة بالأفراد الذين تستشعر بأنهم يستطيعون مساعدتك ثم ابدأ بعد ذلك فى تنفيذ استراتيجيتك التى تتمثل فى الحكمة التى تقول " من زرع حصد " .

كيف يمكنك **زرع** المعروف والمساندة والمساعدة بطريقة تجعل من تساعدهم مهيئين ولديهم رغبة لمساعدتك عندما تحين الفرصة ؟ وهذا يجمع بين الأنانية وعدم الأنانية فى نفس الوقت . فهو ليس من قبيل الأنانية لأنك تبحث عن طرق لمساعدة الآخرين وذلك **قبل** أن يساعدوك . والقاعدة هنا تقول إنك عندما تسدى معروفاً إلى شخص آخر بدون توقع مقابل ، فإن جزاء هذا المعروف سوف يُرد إليك بطرق لا تتوقعها على الإطلاق .

يمكنك أن تسأل أفراداً آخرين " هل يمكننى عمل أى شىء لكم أو لمساعدتكم ؟ وابحث باستمرار عن طرق لمساعدة الناس فى عملهم وحياتهم الخاصة . كن دائماً لديك الرغبة فى الزرع قبل الحصاد وفى أن تعطى قبل أن تأخذ . ولا تتورع عن زرع بذور الخير أو المعروف وسوف تحصد أجر هذا الخير إن عاجلاً أو آجلاً لقاء أو جزاء معروفك .

عليك بالأمانة

لكى تضع نفسك على طريق النجاح السريع عليك التحلى بالأمانة فى كل شىء تقوم بأدائه . وكما كتب **" رالف والدو إيمرسون "** : " احفظ أمانتك وكأنها شىء مقدس " . ليس هناك أفضل من التحلى بالأمانة والمصداقية .

ربما تكون الأمانة من أهم الخصائص للنجاح والقيادة وذلك لعدة

أسباب ، أولاً : **الثقة** هى أساس كل العلاقات . فالثقة هى أساس علاقاتك مع زملائك ورؤسائك فى العمل وهى أساس علاقاتك فى أسرتك وهى أيضاً أساس علاقاتك بأصدقائك ، مع موظفى البنوك التى تتعامل معها ، الموردين ، العملاء ومع مرءوسيك وهكذا .

الثقة مثلها مثل الصمغ الذى يمسك ويقوى العلاقات وهى فى نفس الوقت هشة وسهلة الكسر . وتبنى الثقة على الأمانة المطلقة وغير المصطنعة ، أى التى تنبع من أعماق نفسك . إن المدخل أو السبيل إلى بناء الثقة فيك هو أن تكون أهلاً للثقة ، حيث لابد أن يكون لدى الناس من داخلهم شعور بل ثقة فى أنه يمكن الاعتماد عليك وتصديقك والارتكان إلى وعودك ، ولا يتأتى ذلك إلا حينما يكون فعلك مثل قولك .

ثق بنفسك

إن المدخل نحو كسب ثقة الآخرين هو أن تثق فى نفسك أولاً . كما أن السبيل نحو الثقة فى نفسك هو أن تكون واضحاً معها فى كل شىء كبيراً كان أم صغيراً .

لقد قال شكسبير : " كن صادقاً مع نفسك وعندئذ سيصدقك الآخرون " . أن تكون صادقاً مع نفسك فإن هذا يعنى أنك صادق مع الجميع وبلا استثناء ، ويعنى أيضاً أن تفى بوعودك . فبناء الثقة يستلزم أن تفى بوعودك . تعنى الثقة أن تكون دائماً عند كلمتك ، بمعنى أن تنفذ ما وعدت الآخرين بتنفيذه بغض النظر عما إذا كان لديك رغبة أم لا .

يقال إن مدى قوة كلمة الشخص وتمسكه بوعده يمكن قياسها عندما يتكلف إنجاز هذه الوعود بذل الأموال لكى ينجز ويفى بوعوده ، أو كما يقال : الكلام رخيص . وعندما تعزز ثقة الآخرين فيك وتفى

بوعودك من خلال أفعالك التى تظهرها وتتبينها لنفسك وللآخرين ، تكون لكلماتك قيمة حقيقية .

طبق الحكمة أو الموعظة العامة

استمتع بحياتك بالطريقة التى تتناسب مع قيمك الداخلية ومع قناعتك العقلية . طبق الموعظة الشاملة للفيلسوف **" إيمانويل كانت "** : " عش حياتك كما لو أن كل تصرف تؤديه سيكون قانوناً عاماً " .

ففى الواقع ، إن كل المشاكل التى لدينا فى العلاقات والمجتمع تظهر لأن الناس لا يسألون أنفسهم هذا السؤال . وهم عادة ما ينخرطون فى سلوكيات وتصرفات والتى إذا انشغل بها كل شخص سيكون ذلك سبباً فى انهيار المجتمع . إليك هذه الأسئلة الأربعة التى يمكنك أن تسألها لنفسك لكى تظل على الطريق الصحيح على مدار حياتك :

1 - 1. **عالمك** . أولاً عليك أن تسأل نفسك : " ما الوضع الذى سيكون عليه **العالم** الذى أعيش فيه لو أن كل فرد فيه مثلى ؟ "
2 - 2. ماذا سيكون شكل العالم إذا تعامل كل فرد مع الآخرين وعائلاتهم وعملهم بنفس الطريقة التى تتعامل أنت بها ؟ هناك احتمال قائم بأنك ستعترف وتقر بأن هناك بعض الجوانب التى يجب عليك عمل تحسينات فيها وذلك فى حالة ما إذا كنت نزيهاً وأميناً .
3 - 3. **وطنك** . اسأل نفسك : " ماذا سيكون حال البلد لو أن كل فرد فيه كان مثلى ؟ "
4 - 4. لو أن كل مواطن فى البلاد كان يتصرف بنفس الطريقة التى تتصرف بها من حيث المسئوليات الاجتماعية والمواطنة ، الالتزام بالقوانين ، العمل والاستثمار ، دفع الفواتير والقيادة أثناء الزحام ، فهل سيكون وطناً أفضل أم لا ؟

5 - 5. **شركتك** . هذا هو السؤال الثالث الذى بإمكانك سؤاله لنفسك : " ما الوضع الذى ستكون عليه الشركة ؟ "

6 - 6. لو أن كل شخص فى هذه الشركة كان مثلك تماماً ؟ فإذا حضر كل شخص من شركتك إلى العمل وأدى وظيفته وتعامل مع كل شخص آخر بنفس طريقتك اليومية ... هل ستكون شركتك أفضل أم لا ؟ فإذا ما قمت بسؤال نفسك هذا السؤال والإجابة عنه بأمانة ، فإنك من المحتمل أن تأتى ببعض الأفكار حيث تكون هناك إمكانية للتحسين . عليك أن تعقد النية لأن تقوم بدور نموذجى من الآن فصاعداً .

7 - 7. **عائلتك** . وفى النهاية عليك أن تسأل نفسك : " ما الوضع الذى ستكون عليه عائلتى لو أن شخصاً فيها كان مثلى ؟ "

إذا تعامل كل فرد فى عائلتك مع الآخرين بنفس الطريقة التى تتعامل بها ، هل ستكون عائلتك رائعة وتتمتع بالدفء والحب ؟ هل هناك تحسينات يمكنك عملها فى الطريقة التى تتعامل بها مع أعضاء عائلتك والتى من شأنها أن تحسن وتعزز من نوعية حياتك العائلية ؟

إذا حرصت على أن تسأل هذه الأسئلة بانتظام ووضعتها كمستويات قياسية لك من حيث السلوك والتصرف ، فلن تجد تحسناً كاملاً فقط بل ستصبح شخصاً بارزاً .

الأمانة من أفضل السياسات

كل القادة الممتازين كانوا ذات مرة تابعين جيدين . ولقد أصبحوا قادة ممتازين لأن هناك أفراداً آخرين كانوا يريدونهم فى هذه المناصب القيادية . تعتبر الأمانة والكفاءة والاستقامة والشخصية من الخصائص الرئيسية التى يبحث عنها المرء فى القادة ، فكلما تطورت فى الشخصية وذلك بأن تصبح شخصاً أميناً تماماً وتطورت

فى الكفاءة وذلك بإتقان ما تؤديه تتاح أمامك فرص أكثر وأكثر .

اهتم بالمستقبل

يعتبر عدم **اهتمام الفرد بالماضى والتركيز على الحاضر عنصراً أساسياً وقاعدة مهمة للنجاح** . يشعر الجميع تقريباً بعدم الارتياح بسبب إهدارهم لمقدار كبير من الوقت والجهد فى الماضى . لو أتيحت لهم فرصة العودة إلى الماضى ثانية ، لاستغلوها على أفضل نحو ممكن . هناك للأسف عدد كبير من الناس يبالغون فى الشعور بالندم حيث تظل هذه المشاعر تطاردهم فى حياتهم . وبدلاً من أن يعيدوا تنظيم حياتهم لأشهر ولسنوات القادمة ، نجدهم يثقلون على أنفسهم بهموم وأخطاء الماضى . لا تجعل ذلك يحدث لك .

عليك أن تفكر فى المستقبل وما تنوى عمله . فكر فيما يمكنك عمله الآن وذلك كى تحقق كل ما تصبو إليه فى المستقبل . تعلم من أخطاء الماضى وانس ما دون ذلك . إن عقدك النية على أن يكون لديك توجه نحو المستقبل يعطيك طاقة وحماسة . واعلم أن مستقبلك يتحدد فقط من خلال تصوراتك .

استفد من مواهبك

هناك قول مأثور يقول : " أيها الخادم المخلص ، لقد كنت مخلصاً فى أداء أشياء صغيرة وسوف أجعلك سيداً فى أداء أشياء كبرى " .

هذا المثل أو هذه الموعظة تحوى بين ثناياها درساً عظيماً من دروس الحياة ، وهى أنه إذا أديت المهام الصغرى بإخلاص فسوف تسند إليك المهام الكبرى . فإذا أديت عملك بطريقة حسنة ، فسوف تتاح أمامك فرص لأداء مهام أكبر وأفضل ، وعلى درجة كبيرة من الأهمية .

إن أى قائد أو فرد قد حقق نجاحاً كبيراً فى أى نشاط كان فى الماضى مجرد تابع يؤدى المهام الصغرى بإخلاص . لقد بدأ معظم الأفراد البارزين الذين يحتلون القمة الآن من القاع . وعند بداية حياتهم العملية استمروا فى العمل معتمدين فى ذلك على مواهبهم وقدراتهم والملكات الخاصة بهم ، ثم قاموا بتطويرها يوماً بعد يوم وشهراً تلو الآخر وأصبحوا بعد ذلك أفضل وأفضل بمرور الوقت وترقوا بالتدريج إلى مواقع ومناصب ذات مسئوليات أعظم وأكبر . وفى النهاية وصلوا إلى مناصب قيادية ، ونتيجة لذلك كان يتم ترقيتهم بسرعة ويحصلون على دخل أعلى وحققوا الثراء بطريقتهم ، وتستطيع أنت أيضاً عمل ذلك . فليس هناك حدود .

ابدأ من حيث أنت

فى الحقيقة ، إن بإمكانك أن تصبح ثرياً تماماً مثل الملايين الآخرين . يمكنك أن تبدأ من حيث أنت الآن وفى ظل ظروفك الحالية .

يمكنك أن تبدأ فى توفير نسبة 10 بالمائة من دخلك وأن تسيطر وتتحكم فى تكاليف ونفقات المعيشة وأن تتخلص من ديونك . ومن الممكن أن تبدأ فى التركيز بكل حواسك فيما تؤديه الآن وتعطى له العناية الكافية . يجب أن تتعهد بالتميز فى المجال الذى اخترته . اعقد العزم أن تبذل جهداً إضافياً وأن تعمل دائماً بجد وإخلاص أكثر من المقابل الذى تحصل عليه . تستطيع أن تكرس نفسك لعمل أى مجهود أو أية تضحية وذلك لتحقيق طموحاتك وأحلامك .

من الممكن أن تصبح ثرياً أثناء حياتك العملية وذلك من خلال دراستك لما أداه الآخرون الذى حققوا الثراء قبلك . ويمكنك حينذاك

أن تتعهد بعمل نفس الأشياء مرات ومرات حتى تحصل على نفس النتائج .

فإذا كان هناك ولد معاق ذهنياً يُصلح أثاثاً فى مصحة ويوفر 100 دولار شهرياً فإنه يستطيع أن يكون مليونيراً ، ومن المؤكد أن بإمكانك أن تحقق هذا أيضاً إن لم يكن أكثر وأفضل ولكن لابد أن تبدأ .

نمّ الشعور بالغنى

يعتبر الشعور بالغنى نقطة البداية على طريق النجاح . عليك أن تفكر كما لو أنك شخص ثرى أثناء التدريبات والعمل .

حدد أهدافك كتابةً مرات ومرات . ضع خطة مفصلة للأداء ، ثم اعمل على هذه الخطة ذات يوم . تخيل النجاح الذى ستحققه يوماً ما . احرص على أن ترى أو تتخيل نفسك تعيش فرحة ومتعة الإنجاز الكبير . إن ما **تراه** فى مخيلتك هو ما **ستحققه** فى النهاية ويصبح واقعاً .

لقد توصل العباقرة عبر التاريخ إلى أن حياتك الخارجية ما هى إلا انعكاس لحياتك الداخلية . إن ما تواجهه فى الحقيقة هو تعبير خارجى أو ظاهرى لمعتقداتك ولمعظم أفكارك الداخلية . ليس هناك عوائق حقيقية للنجاح سوى التى تضعها وتصورها أنت بداخلك . حيث تظهر كل العوائق والصعوبات فقط فى داخلك فى شكل مخاوف وجهل . ويمكنك أن تتغلب على هذه العوائق الذهنية من خلال أداء شىء ما رائع فى حياتك ابتداء من اليوم ومنذ هذه اللحظة .

لا تجعل لطموحك حدوداً

إن تحقيق النجاح المالى والثراء فى مثل سهولة الافتقار والعيش فى فقر ، ولكنه يستغرق وقتاً طويلاً . ومن خلال العمل الجاد فى البداية سوف تحقق وتستمتع بجوائز أكبر بعد ذلك مستقبلاً . عندما تبدأ فى تطبيق بعض من الأفكار التى تم تناولها فى هذا الكتاب ، سوف تنطلق نحو تحقيق الاستقلال المادى . وتصبح فى النهاية واحداً من أهم الأفراد فى المجتمع الذى تعيش فيه وسوف تتوافر لديك السيارة ، وتتبع أسلوب حياة عصرياً ويكون لديك رصيد فى البنك ، والشعور بالإشباع والرضا الداخلى والاعتزاز بالنفس واحترام الذات الذى يصاحب هذا النجاح الكبير . وتحقيق هذه الأمور يرجع إليك .

حقق النجاح وحافظ عليه . لا تستسلم لشىء بإمكانك تحقيقه !

ما يجب عليك عمله الآن

1 - 8. حدد وقرر ما تريده على وجه الدقة ! يمكنك عمل قائمة من عشرة أهداف تريد تحقيقها خلال الاثنى عشر شهراً القادمة . أىّ من هذه الأهداف له التأثير الأكبر على حياتك ؟ دون هذا الهدف ذا التأثير الأكبر على ورقة منفصلة .

2 - 9. حدد موعداً نهائياً لإنجاز الهدف الذى وضعته . حدد تواريخ فرعية أيضاً حيث يعمل التاريخ النهائى على إجبار عقلك الباطن والواعى على التحرك الدائم لتحقيق هذا الهدف .

3 - 10. حدد العوائق التى تحول بينك وبين تحقيق هدفك . لماذا لم تحققه بالفعل ؟ انتق أكبر عائق وركز على إزالته . وركز أيضاً على المهارات الإضافية التى ستحتاجها لكى تحقق أكبر أهدافك . ضع

خطة تفصيلية لنيل وتحقيق هذه الأهداف ابتداء من اليوم .

4 - 11. حدد المعارف والمهارات الإضافية التى ستحتاجها لتحقيق هدفك الأكبر . ضع خطةً لاكتسابها وابدأ فى تطبيقها اليوم .

5 - 12. حدد الأفراد والمجموعات والهيئات التى ستحتاج إلى مساعدتها لتحقيق هدفك . حدد نوع الخدمة أو المساعدة التى يمكن أن تقدمها لهم سلفاً .

6 - 13. ضع خطة مفصلة للإنجاز مع ترتيب المهام المراد إنجازها حسب الأولوية (ما الذى يجب عليك عمله قبل عمل أى شىء آخر ؟) اتخذ أول إجراء تتضمنه الخطة فى الحال .

7 - 14. يجب عليك أداء شىء ما يومياً ينقلك نحو إنجاز أهم أهدافك . اعقد النية على أنك لن تستسلم أبداً مهما حدث وأنك سوف تثابر حتى تحقق النجاح .

" ليس هناك بديل للمثابرة فى العالم كله ، ولا حتى المواهب ،

إذ ليس هناك أكثر من الرجال الفاشلين رغم تحليهم بالمواهب .

والعبقرية ليست البديل المناسب للمثابرة ، فما أكثر العباقرة الذين

يحققون شيئاً فى الحياة . وكذلك التعليم لا يصلح أن يكون بديلاً للمثابرة ، فالعالم ملىء بالمتعلمين خاملى الذكر . إن المثابرة والإصرار

لهما أهمية كبرى فى حد ذاتهما

" كالفن كوليدج "

برنامج التدريب والتعليم المتقدم

يعتبر هذا البرنامج المكثف الذى يستغرق عاماً واحداً برنامجاً مثالياً ونموذجياً للأفراد الناجحين الطامحين الذين يرغبون فى تحقيق نتائج أفضل فى حياتهم .

فإذا كنت بالفعل تكسب ما يزيد على 100000 دولار سنوياً ، وإذا كنت ممن يتمتعون بقدرة كبيرة فى تنظيم الوقت ، فإنه يمكنك قضاء أربعة أيام يوم كل ثلاثة أشهر على مدار العام فى حضور برامج تدريب معى فى " سان دييجو " ، سوف تتعلم خلالها كيف تضاعف إنتاجيتك ودخلك وتستفيد من وقتك استفادة مضاعفة أنت وعائلتك فى نفس الوقت .

تعمل كل ثلاثة أشهر معى ومع نخبة وصفوة من رجال الأعمال وأصحاب المهن الحرة ورجال المبيعات البارزين لمدة يوم بأكمله . ويمكنك خلال هذا اليوم الاستفادة من العقول المفكرة التى يمكن أن تزودك بالإفكار والرؤية الثاقبة التى تستطيع تطبيقها على عملك وحياتك الخاصة .

يستند برنامج التدريب والتعليم المتقدم على أربعة جوانب مؤثرة وذات فعالية وهى : **الوضوح والبساطة والحد الأقصى والمضاعفة** . سيكون هذا فرصة لتعلم سلسلة من الطرق والسياسات لدمج هذا المبدأ فى أى شىء تريده .

الوضوح . سوف تتعلم كيفية اكتساب صفة الوضوح فى كل ما تريده متمثلاً فى سبعة جوانب رئيسية وفى أهدافك التى تريدها لنفسك ولأسرتك وعملك .

البساطة . وسوف يكون هذا البرنامج أيضاً فرصة لتعلم البساطة بدرجة تجعلك تبسط حياتك تماماً وذلك بالتخلص من كل المهام والأعمال الصغيرة والأنشطة التى تشارك وتسهم بدرجة قليلة فى تحقيق الأهداف الحقيقية التى تتمثل فى الدخل العالى وعلاقات أسرية رائعة ولياقة بدنية وصحة ممتازة واستقلال مادى . وسوف تتعلم كيفية تبسيط الأشياء وجعلها أكثر فعالية بالإضافة إلى تعلم التفاوض وتوظيف العمالة من الخارج وتقليل ، أو التخلص ، من الأنشطة التى لها قيمة قليلة .

الحد الأقصى . يمكن من خلال البرامج أن تتعلم كيفية تحقيق أقصى إنجاز ممكن عن طريق حسن إدارة الوقت والقدرات الشخصية ، حيث ستتعلم كيفية إنجاز كثير من الأنشطة فى وقت أقل . هذا إضافة إلى تعلم كيفية زيادة الدخل بسرعة وفى نفس الوقت يكون لديك وقت لحياتك الخاصة .

المضاعفة . يوفر هذا البرنامج فرصة تعلم كيفية توظيفك لمواطن القوة الخاصة بك ، وذلك لتحقيق إنجاز أكبر مما يمكنك تحقيقه بالاعتماد على جهودك ومواردك الخاصة ، كما يمكنك استخدام واستثمار أموال وجهود وأفكار الآخرين ، كما يمكنك الاعتماد على العملاء والاتصالات الخاصة بالغير وذلك لزيادة إنتاجيتك وكسب دخل أكثر .

يقدم " بريان تراسى " برنامج التدريب والتعليم المتقدم أربع مرات سنوياً فى " سان دييجو " وتشتمل كل جلسة على خطط عمل وتدريبات وتعليمات مفصلة ومواد أخرى . بالإضافة إلى الوجبات والبرامج الترفيهية أثناء اليوم . وفى نهاية كل جلسة تحصل على خطة مفصلة للتسعين يوماً التالية .

فـإذا كنـت تـهتم بحضـور هـذا البرنـامج ، يمكنـك زيـارة موقعنا www.briantracy.com لكى تستعلم عن طلب الالتحاق أو مزيد من المعلومات . يسعدنا تلقى طلباتكم واستفساراتكم .

هؤلاء أشادوا بكتاب
«كيف تصبح ثرياً بطريقتك الخاصة»

GETTING RICH YOUR OWN WAY

«وفر على نفسك عشر سنوات من العمل الشاق. اقرأ هذا الكتاب الفعال لـ «بريان» ودعه يوضح لك أقصر طريق للنجاح وأسرع طريقة لتحقيق الثراء».

. روبرت ألين
مؤلف كتاب Multiple Streams of Income

«بدأ ملايين من الناس من الصفر وحققوا الثراء وذلك نتيجة لأداء أشياء معينة بطريقة معينة مرارا وتكرارا. يعرض «بريان تراسي» في هذا الكتاب كيفية تحقيق كل أهدافك المالية من واقع ظروفك الحالية».

. جاك كانفيلد، المؤلف الذي شارك في تأليف كتاب:
Chicken Soup for the Soul®: Living your Dreams and The Power of Focus

«هذا هو الكتاب الوحيد الذي يلبي حاجتك في تحقيق الثراء حيث يحتوي على الأفكار العملية والسياسات التي تدفعك للأمام».

. نيدو كوبين، رئيس مجلس إدارة جريت هارفست بريد كومباني
مؤسس جمعية ناشيونال سبيكرز أسوسياشن

«كتاب آخر لـ «بريان تراسي» يتضمن الأفكار العملية والموضوعية التي تعينك على زيادة الأموال وتحقيق الثراء».

. بيل باكراك، رئيس شركة باكراك وشركاه

«لقد جمع «بريان تراسي» تحفة رائعة من الآراء الصائبة والحصيفة لتحقيق الثراء. فإذا كنت ترغب في حياة مختلفة، فاقرأ هذا الكتاب!».

. اتش. جيه (جيم) جراهام
الرئيس والمدير التنفيذي لشركة سوبر برود كاست وان

«يبين لك «بريان تراسي» كم الثروة الهائلة التي يمكنك تحقيقها وكم الوقت والجهد الذي يبذله الفرد لتحقيق الثراء. إنه الكتاب الممتع المبسط الذي يجذب انتباه عدد لا حصر له من الأمريكان الحديثي الثراء».

. بيتر مونتويا، المدير التنفيذي لشركة بيتر مونتويا



